

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
**Departamento de Economía Internacional**



**TESIS DOCTORAL**

**La solución de diferencias comerciales en las organizaciones  
internacionales : el caso español**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR  
PRESENTADA POR

**Miguel Ángel Díaz de Mier**

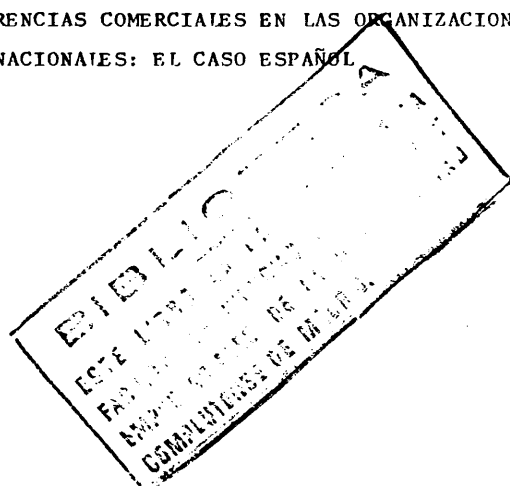
**Madrid, 2015**

R.4.371

T.30.

Miguel Angel Díaz de Mier

LA SOLUCION DE DIFERENCIAS COMERCIALES EN LAS ORGANIZACIONES  
INTERNACIONALES: EL CASO ESPAÑOL



Departamento de Economía Internacional  
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad Complutense de Madrid  
1983

Colección Tesis Doctorales. Nº 100/83

n. c. x531214396  
n. e. 5304070554

© Miguel Angel Díaz de Mier  
Edita e imprime la Editorial de la Universidad  
Complutense de Madrid. Servicio de Reprografía  
Noviciado, 3 Madrid-8  
Madrid, 1983  
Xerox 920C XB 480  
Depósito Legal: M-11.976-1983

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

TESIS

Que para la obtención del grado de Doctor

Presenta el Licenciado en Ciencias Económicas

Miguel Angel Díaz de Mier

Bajo la dirección del Profesor Doctor D. Manuel Varela Parache

Madrid, 1.982





En un estudio de esta naturaleza existen lógicamente una serie de limitaciones. Han de evitarse, en la medida de lo posible, las incursiones en el terreno jurídico, de importancia evidente, sobre todo si se tiene en cuenta que el GATT es un Acuerdo y funciona con las características de un contrato. Y, como sucede en toda institución internacional, se produce un juego de intereses políticos y sociales de los que no es fácil evadirse.

Limitarse al análisis de los puros elementos económicos no es siempre posible. Pero, no obstante, hay varias razones que pueden justificar el intento.

1) Por una parte, la política comercial en general y, sobre todo cuando de relaciones comerciales de carácter contractual entre Estados se trata, no emplea generalmente técnicas económicas avanzadas, salvo en etapas de preparación y evaluación de resultados. Poner de manifiesto este hecho no es inútil.

2) En segundo lugar, y aunque ya sea un tópico, nuestro país se encuentra en camino de una integración en organismos económicos supranacionales, cuyo conocimiento es necesario. Por otro lado, el aprovechamiento más elevado posible de la participación de un país en estos organismos se revela importante, por multitud de razones y, no obstante no parece ser ésta la norma.

3) Existe en la comunidad internacional el convencimiento de que un tipo de organización económica supranacional en el terreno comercial es absolutamente indispensable. Podrá tener mayor o menor amplitud, unas u otras características, una denominación actualmente conocida o nueva; pero si el mundo ha de seguir caminos de cooperación para hacer frente a los nuevos problemas y a la interdependencia creciente entre naciones, resulta imprescindible esa organización.

4) Uno de los diversos problemas a los que ha de hacer frente una entidad económica internacional sea privada o pública es la necesidad de encontrar unas reglas de juego que permitan el desarrollo ordenado de los fenómenos económicos de que se ocupa, y en esas reglas de juego están las pactadas para enfrentarse precisamente a quienes no las respetan.

Será efectivamente de carácter jurídico y serán los problemas formales los que tendrán muchas veces primacía sobre los problemas básicos de carácter económico; pero no cabe duda de que conocerlos para respetarlos, hacer un uso adecuado de ellos y efectuar

una valoración mínima constituyen datos a la hora de planificar acciones económicas o comerciales.

5) Resulta interesante analizar la presencia de España, activa o pasiva, en estos instrumentos y su perspectiva futura. En efecto, desde 1978 y como consecuencia de la agudización de las tensiones proteccionistas que se ha registrado en todo el mundo -y a las que no ha sido ajeno nuestro país- se ha registrado un incremento de las diferencias comerciales entre los países. En ese aspecto nuestro país se ha visto involucrado desde esa fecha en una serie de casos que permiten extraer una serie de conclusiones.

Y, antes de entrar en el tema, permítase hacer algunas consideraciones de carácter general. En efecto, hace tiempo en un periódico norteamericano se podía ver una caricatura en la que una secretaria era llevada a un manicomio mientras sus compañeras se limitaban a decir: Está loca de alegría; por fin, ha descifrado lo que es el GATT.

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio es en la actualidad un Acuerdo complejo, que a lo largo de sus treinta y cuatro años de existencia ha tenido un desarrollo oscilante. Penetrar hoy en la hojarasca legislativa, y comercial y en el estudio de los factores políticos, económicos y sociales que han configurado el contrato que es el Acuerdo General y sus distintas interpretaciones distan mucho de ser una tarea fácil.

Los instrumentos de la política comercial de un país y como más clásico de ellos el arancel han sido estudiados con rigor científico desde el punto de la ciencia económica. Sin embargo, la utilización del arancel cada vez es más limitada y en este sentido se va a intentar destacar a través del tratamiento que le dan las organizaciones internacionales este hecho. En la actualidad, se concede una importancia cada día más grande a la acción sobre el comercio de los obstáculos extra-arancelarios. Para ellos, el desarrollo de los instrumentos de análisis económico ha sido más bien escaso, y es algo que conviene resaltar.

Por su parte, como antes se ha señalado, el conocimiento que existe en España de las organizaciones comerciales internacionales y el empleo de los recursos que ofrecen para una participación más activa es poco elevado. A ello han contribuido muchos factores. Desde la complejidad de su mecánica interna hasta la lentitud de sus decisiones, hay una serie de causas que han impedido ese empleo más eficaz de los instrumentos que ofrecen.

Y, sin embargo, el conocimiento resulta indispensable, pues entre otras razones, no es infrecuente hoy que, al regularse las relaciones económicas entre Estados, se haga referencia a los instrumentos

creados por estas organizaciones. Por ejemplo, en el Acuerdo preferencial de España y la Comunidad Económica Europea de 1970, una de las figuras que fué necesario introducir en el ordenamiento comercial español, a petición de la Comunidad fué el Código Antidumping, que desarrollaba uno de los artículos del Acuerdo General y se negoció en la Ronda Kennedy (1964-67).

En las relaciones entre Estados, no resulta infrecuente a los interlocutores de nuestras delegaciones preguntar acerca de aspectos de sus actitudes respecto a las tareas de los organismos internacionales. En este orden, un ejemplo lo constituye el interés por saber cuál será la actitud española frente al Código de Subvenciones, negociado en la Ronda Tokio y que obliga a una eliminación del actual sistema de impuesto sobre las ventas "en cascada".

Por otro lado, ha de tenerse también en cuenta que la presencia de nuestro país en entidades internacionales, juzgada imprescindible desde muchos puntos de vista por las ventajas que reporta, presenta también sus limitaciones al hacer que la política comercial tenga que tener en cuenta las líneas de juego marcadas. Es un factor institucional de importancia creciente y más si se tiene en cuenta que el margen de autonomía de tal política ha de decrecer en el futuro.

El esquema que se ha seguido en el estudio es en cierta forma tradicional. Se señala en una primera parte el funcionamiento del Acuerdo General en la teoría y en la práctica, con una especial atención a las modificaciones actuales que han sido introducidas como consecuencia de los acuerdos de la Ronda Tokio de negociaciones (1973-1979). En esta parte se traza un esbozo de la participación española en las distintas negociaciones, y se analizan algunos elementos del sistema de solución de diferencias, en relación con la evolución del propio Acuerdo General.

Otro capítulo presta atención a los cinco casos que hasta el momento presente han sido protagonizados por nuestro país, como ejemplos del sistema. Presentan una graduación que corresponde desde los más sencillos ejemplos de utilización del sistema hasta otros muy sofisticados que han supuesto una novedad en las normas y procedimientos habituales del GATT y permiten ver claramente en la práctica el funcionamiento del sistema y extraer algunas consecuencias.

En un capítulo final, se señala las líneas de un mecanismo de solución de diferencias comerciales internacionales en el seno de una organización internacional, cuyos problemas y posibilidades se discuten. En el mismo, se llegan a las principales conclusiones de este trabajo, aunque son también aportaciones no conocidas las que

se refieren a la participación española en la Ronda Tokio, los casos de solución de diferencias en que nuestro país se ha visto implicado, entre otros aspectos. No es intención del autor presentar simplemente un libro de casos ni realizar un análisis jurídico ni histórico, como ya queda dicho. Subyace la esperanza de dar a conocer un instrumento de la política comercial no demasiado usado.

Finalmente, las perspectivas de un nuevo orden económico internacional han modificado los papeles de las organizaciones internacionales, registrándose hoy en muchos países y a niveles ejecutivos discusiones acerca de la utilidad de tales organizaciones. Un ejemplo típico lo constituye la polémica sobre la competencia UNCTAD/GATT. Aparece claro que para buena parte de los países de importancia en el terreno comercial se registra cada vez más una tendencia a no politizar lo que se consideran aspectos pragmáticos, y en este sentido, se encuentra una tendencia a favorecer al GATT, y a ese mecanismo suyo de solución de diferencias que se intenta modificar, eliminando el excesivo juridicismo formalista y la falta de eficacia.

Como nota final, cabe señalar que la tendencia de los participantes en el Acuerdo General es a conseguir la conciliación mediante el acuerdo directo entre las partes en una controversia, haciendo de esta forma más uso de los mecanismos simples directos que de los más complejos que han de ser examinados en las páginas que siguen.

LA SOLUCION DE DIFERENCIAS COMERCIALES EN  
LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES

E L   C A S O   E S P A Ñ O L  
=====

Esquema de trabajo

I.- Instituciones comerciales internacionales: evolución.

- 1) primera etapa: 1800-1914
- 2) segunda etapa: 1919-1939
- 3) tercera etapa: el sistema de B.W.
- 4) el N.O.E.I.
- 5) características de las organizaciones

II.- Descripción del GATT: Acuerdos e Instituciones.

- 1) Mecanismos
- 2) Principios
  1. La cláusula de nación más favorecida (la no discriminación).
  2. La igualdad de trato.
  3. La reducción de derechos arancelarios.
  4. La eliminación de las restricciones no arancelarias.
    - a) Impuestos interiores.
    - b) Subvenciones.
    - c) Restricciones cuantitativas.
    - d) Derechos antidumping y compensatorios.
    - e) Obstáculos administrativos al comercio.
    - f) Compras del sector público.
    - g) Ajustes fiscales en frontera.
- 3) La adaptación a los problemas del desarrollo. La UNCTAD.
- 4) Las nuevas instituciones: la Ronda Tokio.
- 5) La actual estructura del GATT.

III.- El mecanismo de solución de diferencias en el GATT.

- 1) Primeras etapas y funcionamiento.
- 2) La propuesta Brasil-Uruguay.
- 3) Las negociaciones Tokio: los nuevos mecanismos.

IV.- Otros mecanismos.

- 1) Las excepciones. Las cláusulas de "escape".
- 2) Los sistemas de solución de diferencias comerciales entre Estados.
  1. en Acuerdos de Productos;
  2. en Prácticas Comerciales Restrictivas y otros.

V.- España: los casos sometidos.

- 1) En sentido amplio.
  1. Dinamarca: bacalao.
  2. Suecia: pastas de papel.
  3. Canadá: licencias importación pescado.
- 2) En sentido estricto.
  1. Régimen arancelario aplicado al café verde (Brasil).
  2. Medidas en el comercio interior de aceite de soja (Estados Unidos).

VI.- CONCLUSIONES

- 1) El futuro del GATT.
  - críticas
  - los problemas pendientes
- 2) El futuro del sistema de solución de diferencias.
- 3) Su utilización por España.

**I.- Instituciones comerciales internacionales: evolución**

- 1) Primera etapa: 1800-1914
- 2) Segunda etapa: 1919-1939
- 3) Tercera etapa: el sistema de B.W.
- 4) El N.O.E.I.
- 5) Características de las organizaciones





Al iniciar un estudio relacionado de alguna manera con las instituciones y mecanismos del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, no parece ociosa una breve incursión por el terreno de la historia económica de los últimos años. En primer lugar, porque las características generales de las etapas y momentos en que nace y se desarrolla la organización a la que fundamentalmente se va a dedicar este trabajo tiene lógicamente su impacto en su vida.

En segundo lugar, porque una de las notas características de la evolución del mundo económico contemporáneo y en especial de las grandes etapas del mismo es la existencia de factores, elementos e instituciones que sobrepasan los límites de una etapa para entrar en otras posteriores. Finalmente, se manifiesta con carácter general el deseo por parte de los protagonistas de cada una de las etapas de evitar las deficiencias de la inmediatamente anterior.

En los análisis del complejo mundo de la economía internacional de la época contemporánea y de su evolución, los autores parecen haber encontrado ciertos puntos de referencia que permiten su estudio sistemático. En efecto, se viene reconociendo generalmente la existencia de tres etapas: la que llena el siglo XIX y se cierra con la primera guerra mundial; el período interbélico y, finalmente, la etapa postbélica, que se inicia en 1945. A estas etapas recientemente buen número de tratadistas añaden una cuarta que, en su opinión, podría tener su comienzo en los años 1970 y que podría denominarse la etapa dominada por la necesidad de un nuevo orden económico internacional.

Resulta interesante realizar una breve descripción de ellas, lógicamente limitada a la consideración del punto de vista de la política comercial. La búsqueda de principios válidos que puedan ser útiles en la solución de los problemas de las nuevas etapas y la revisión de los instrumentos empleados en cada una de ellas constituyen un bagaje importante a la hora de realizar una estimación del sistema actual y de su futuro.

1) SIGLO XIX: LIBERALISMO Y PATRON ORO (1)

La aplicación de los principios de los economistas clásicos -división internacional de trabajo y libertades económicas (de intercambios comerciales, de pagos y transferencias, de movimientos de los factores productivos)- en los años de predominio político de Inglaterra con su gran expansión colonial dieron origen a un sistema bien conocido, en que, al menos en teoría, se conseguía de manera automática el equilibrio económico internacional. Y de hecho en buena parte fué así. Naturalmente limitando el mundo conocido a los países que tenían entonces un papel que jugar.

El profesor Varela ha puesto de relieve el concurso de circunstancias mundiales de carácter histórico y social y naturalmente económico que facilitaron esta situación: las grandes corrientes migratorias y los esfuerzos inversores en otros países, así como en innovaciones tecnológicas por parte de aquellas naciones que conseguían superávits en sus cuentas y los utilizaban por medio del mecanismo bien conocido del patrón-oro. (2)

Algunos otros elementos que caracterizan esta etapa desde el punto de vista de la política comercial son los siguientes:

a) Introducción en los tratados comerciales que se establecen entre Estados de la cláusula de la nación más favorecida.

b) Iniciación de la polémica libre cambio-proteccionismo y utilización de los aranceles justificándolos básicamente en argumentos de tipo nacionalista (de la industria naciente, sobre todo).

Sin embargo, es de resaltar que al final del período, salvo el caso excepcional de Inglaterra, en las demás naciones existían de hecho derechos arancelarios para las producciones agrícolas. El nivel nominal de los aranceles existentes para los productos manufacturados era de cuantía reducida y, tal como han señalado ciertos autores, sería preciso esperar a 1967 (final de la Ronda Kennedy) para lograr el mismo nivel que el de 1913. (3)

c) La acción de los Estados, como ha sido reiteradamente puesto de relieve, se limitaba a una actuación como garante del orden, no sólo económico sino en el sentido más literal del "Estado policía".

Al final del período, sin embargo, y en función de la necesidad de permitir jugase la mano invisible del mercado, se inicia una época de una mayor intervención, encaminada a asegurar el juego de la competencia, eliminando las prácticas desleales (por ejemplo, la ley Sherman de Estados Unidos).

En definitiva, podría caracterizarse el período, considerado más tarde como meta a conseguir, como el del juego de los automatismos, tanto en el mercado interior como en el internacional.

Por otro lado, si la intervención estatal es reducida, resulta más comprensible todavía no existan en la época grandes organizaciones internacionales que supongan una cierta pérdida de la soberanía nacional. Y naturalmente son desconocidos una serie de problemas que surgirán en otras etapas: las empresas multinacionales, la aceleración del desarrollo por poner dos ejemplos.

## 2) EL PERIODO INTER-BELICO

Después de la finalización de la primera guerra mundial, una primera reacción es la tendencia a restaurar el orden anterior. Sin embargo, se habían producido graves perturbaciones en ese equilibrio que se pondrán de manifiesto en la gran crisis de 1929 que permite ver, en primer lugar, que el gran centro del mundo ha pasado de Inglaterra a Estados Unidos y que se lleve a la práctica de forma radical lo que se venía preconizando desde un punto de vista teórico, como es la exacerbación de los fenómenos nacionalistas (sentimientos y acciones).

En este orden de cosas, no es de extrañar que los países utilicen toda una serie de técnicas, de prácticas desleales, que tienen por objeto exportar hacia países terceros los problemas interiores ensayando con ello permanecer libres de los mismos. El no conseguirlo pone de manifiesto que se empieza a producir un grado de interdependencia importante entre los países.

Desde el punto de vista comercial se utiliza de forma destacada el arancel estableciéndolos a niveles prohibitivos (los derechos arancelarios). Al mismo tiempo se utilizan las ayudas oficiales a la exportación y se incrementan las prácticas de dumping, no olvidándose en cuanto a las importaciones el empleo masivo de contingentes arancelarios. En el terreno de los pagos, el confucionismo es asimismo total.

Se ha definido la época como la del apogeo del bilateralismo. Los principales países comerciantes llevan a cabo entre sí acuerdos bilaterales de contingentes que fijan tanto volúmenes de intercambios, como composición y derechos de aduanas aplicables. El bilateralismo se manifiesta al mismo tiempo en los acuerdos en materia monetaria (acuerdos de compensación y acuerdos de pagos).

El sistema, en opinión de uno de los autores que más tarde contribuiría a la creación o restitución del nuevo sistema, en cita suficientemente

explicativa viene definido así: "Los fundamentos del liberalismo económico fueron destruidos en la primera guerra mundial. La economía de Europa se desorganizó, los mecanismos de producción se rompieron, los canales de comercio se destrozaron y se había incurrido en deudas pesadas. El nacionalismo y el proteccionismo fueron estimulados como consecuencia de la revisión de las fronteras y la creación de nuevos Estados. La incertidumbre política y económica debilitaba la fe en principios que hasta entonces eran indiscutidos. Al mismo tiempo, los Gobiernos asumían una responsabilidad creciente en la dirección de la vida económica....

Los fundamentos del liberalismo económico destruidos en la primera guerra mundial, fueron demolidos por la gran depresión. Desapareció el patrón oro; las monedas fueron arrojadas al caos; los intercambios se sometieron a controles nacionales. Se produjo una aguda contracción en el volumen del comercio mundial. La atención de los Gobiernos se volcó en los problemas interiores. Que cada uno mirase por sí y que el diablo cuidase de los demás se convirtió en la norma general.

En mayo de 1930, los Estados Unidos aprobaron el arancel Hawley-Smoot, que elevaba los derechos al nivel más alto alcanzado históricamente. En los meses siguientes se elevaron los derechos arancelarios en Canadá, Cuba, Méjico, Francia, Italia, España, Australia y Nueva Zelanda. A fines de 1931, 26 países habían impuesto restricciones cuantitativas y controles de cambios. El Reino Unido abandonó el régimen de comercio libre y adoptó una tarifa general en febrero del 32. Las naciones de la Commonwealth reunidas en Ottawa en el siguiente verano establecieron el sistema de preferencias imperiales.

Un nacionalismo económico intensivo caracterizó al resto de la década. Se forzaban las exportaciones y se restringían las importaciones. Todas las armas de la guerra comercial entraron en juego: se depreciaban las monedas, se concedían subvenciones a las exportaciones, se elevaban los derechos arancelarios, se controlaban los cambios, se imponían contingentes y se practicaba una discriminación a través de sistemas preferenciales y,

como se ha señalado anteriormente, de acuerdos de intercambio. Cada nación pensaba en vender mucho y en comprar poco. Un restriccionismo viciado produjo un deterioro adicional en el comercio mundial." (4)

Los efectos sobre el comercio mundial, ha señalado Curzon, expresados a través de una serie de números índices, muestran que en 1937, se había recuperado la producción industrial del año 1929, pero el volumen de intercambios no llegaba a la cifra de este último año. (La serie 1929-1937 sobre base 1929 = 100 da los siguientes valores: 100, 75, 76, 78, 82, 86 y 97). En consecuencia, en todos los espíritus aparecía claramente la necesidad de proceder a un cambio cuando estalló la segunda guerra mundial. (5)

Aunque parezca paradójico es en esta época cuando se inicia el desarrollo de las grandes instituciones internacionales, como la Sociedad de Naciones, que asistieron impotentes al nacimiento, primero, de las guerras económicas y, más tarde, de la segunda guerra mundial.

No es ajena a la consideración de que a las instituciones supranacionales se les debería dar un mayor poder de intervención en los conflictos entre Estados, dando mayor fuerza a sus mecanismos de conciliación y de sanción el recuerdo de toda esta época.

### 3) LA ETAPA DE BRETTON WOODS

La etapa que se inicia tras la segunda guerra mundial ha sido estudiada en profundidad por numerosos autores. Las instituciones que se crean tras los Acuerdos de Bretton Woods igualmente han sido también analizadas hasta el límite en buen número de obras. Como nota característica del período, dentro de la filosofía que han inspirado estas referencias al pasado, cabe señalar que, al iniciar este período, se produce un fenómeno de rechazo hacia los defectos de la época anterior y lógicamente de búsqueda de nuevas soluciones (o a veces no tan nuevas). (6)

Desde el punto de vista de la política comercial, como cabe recordar, el elemento clave es el intento de la creación de una Organización Internacional de Comercio para la que (y no resulta ocioso citarlo aquí) se atribuyen una serie de tareas y competencias a las que habrá de hacerse una referencia a lo largo del período. Entre ellas, las cuestiones relativas al empleo y la actividad económica, el desarrollo, la política comercial, las prácticas comerciales restrictivas, los acuerdos internacionales sobre mercados y unos objetivos institucionales relacionados con la estructura de la Organización y la forma de resolver las diferencias. (7)

Es bien sabido que, por una serie de razones especialmente relacionadas con problemas interiores de los Estados Unidos, este sistema no se llevó nunca a la práctica y, como se verá en el capítulo siguiente, de todo ello surgió el Acuerdo General (GATT).

Característica de esta nueva etapa es la realización intensa de acuerdos entre los distintos países, pero sobre bases muy distintas a las de la etapa anterior, pues se registra una cierta pérdida del exceso de soberanía que había caracterizado al período previo, al surgir con creciente importancia la idea de cooperación. Subyace la necesidad de un multilateralismo opuesto directamente al bilateralismo, como expansión lógica de un sistema que para las transacciones económicas internacionales busca la libertad y la no discriminación.



En la práctica, y no es ajeno a ello la inspiración anglosajona de los países que inician el sistema, se intenta instaurar un principio de libertad de intercambios, que se concretará, como más adelante se verá, en una serie de principios y de cláusulas dentro del Acuerdo General. El factor social y político fundamental de la época es el predominio de los Estados Unidos. A sus instancias se intentan llevar a la práctica una serie de conceptos que de hecho suponen un incremento de su posición ventajosa en aquellos momentos en el mundo.

En este estudio debe señalarse igualmente que se produce una cierta preocupación por evitar una institucionalización del comercio mundial, lo que se traduce en la no aceptación de la Organización Internacional de Comercio por parte del Congreso de los Estados Unidos y, por consiguiente, su no nacimiento. Sin embargo, desde un punto de vista lógico y de análisis de resultados, la etapa es de gran importancia y la introducción aunque fuese parcial de los mecanismos de la época liberal se traduce en una etapa de expansión de comercio muy importante hasta la finalización de la guerra de Corea.

Un estudio más detallado de las instituciones comerciales internacionales que se han esbozado en este capítulo corresponde lógicamente al del nacimiento y primeras fases del GATT que se verán en el capítulo siguiente.

Con posterioridad a estos años 50, se producen en la escena internacional fenómenos de gran importancia. El nacimiento de nuevos Estados, antiguas colonias, y, al mismo tiempo, el desarrollo en los años 60 de la Comunidad Económica Europea, del Japón y de los países con sistema económico y social distintos al de mercado configuran una escena mundial muy distinta a la del año 1947.

No resulta ocioso resaltar aquí que en el período analizado se produce una cierta paradoja. En efecto, buscando como meta final la libertad económica, se procede mediante un mecanismo provisional a una reglamentación de la libertad de comercio. Buscando la no institucionalización de una

organización se crean una serie de reglas y normas que harán realidad el principio de "libertad ordenada" del comercio mundial, pero sobre este tema se insistirá más adelante.

Cabe señalar aquí que para muchos autores esta etapa no está cerrada del todo, pues aún no se ha conseguido la libertad económica. Para otros, termina en la década de los 70 con la entrada en el mundo de una serie de nuevos factores (las demandas de igualdad económica entre Estados). Y más aún, frente a la creencia en los efectos automáticos del modelo clásico o de los mecanismos semiautomáticos creados se produce una crítica teórica. En efecto, en la práctica no se produce movilidad de los factores de producción, y de hecho se llega a formas de neoproteccionismo, en muchos terrenos, especialmente en el dominio de intercambios de productos agrícolas. (8)

Se produce un fenómeno que tiene también una gran importancia como es la acción creciente de los Estados dentro de la vida económica, que contradice uno de los esquemas básicos del mecanismo de la libertad económica que habían inspirado la etapa 1800-1914.

En definitiva, la idea de la liberalización de los intercambios, propia de un sistema liberal, se irá considerando cada vez más como una meta a la que habría que llegar pero, en la práctica, esta libertad será matizada con expresiones tales como "disciplinas concertadas", "liberalismo ordenado", "controlado", "organizado", etc., que no hacen sino confirmar este hecho.

Para perfilar aún más el cuadro de la situación deben tenerse en cuenta algunas consideraciones adicionales. En primer término, mediante la acción de las empresas multinacionales, se crean en el interior de los países unas redes de intereses que hacen aún más compleja la acción de los Estados. Problemas de envergadura considerable se producen en los terrenos comerciales y financieros internacionales, así como en las economías nacionales de buen número de países como consecuencia de las acciones de estas empresas.

En segundo lugar, se asiste a un desarrollo espectacular de la interdependencia, entendida ésta no ya sólo como una relación entre Estados,

sino como una red tupida de cuestiones relativas a los aspectos comerciales, financieros, fiscales, etc. de la citada relación.

Finalmente, se produce un fenómeno de interés. Las instituciones que nacieron al principio de la etapa y que mostraron su eficacia en determinadas condiciones durante una veintena de años sufren un proceso de transformación interna para adaptarse a los nuevos problemas que han ido surgiendo. Naturalmente que en esta adaptación hay grados diversos de adecuación.

#### 4) EL NUEVO ORDEN ECONOMICO

En la etapa anterior se puso de manifiesto la existencia actual de problemas distintos a los registrados en sus comienzos. El principal de ellos es el hecho de coexistencia de países con grados de desarrollo diferentes y, como consecuencia, entre otros factores, de la penetración de la idea de equidad en las relaciones entre naciones, de la necesidad de disminuir las diferencias entre ellos. Ello ha dado origen a una copiosa literatura económica que ha puesto en tela de juicio los elementos creados en la etapa puramente liberal, o mejor dicho neo-liberal de la construcción del mundo tras la segunda guerra mundial y a la necesidad de construcción de un nuevo orden económico internacional. (9)

En opinión de algunos autores el nuevo orden económico internacional constituye solamente un programa de acción en el que hay numerosos elementos que tienen aún que ser definidos; pero los mismos autores reconocen la importancia de los problemas que subyacen y la necesidad cada vez más urgente de resolverlos. Resulta de gran interés dedicar al tema unas consideraciones para analizar cuáles son las construcciones de nuevas instituciones que se perfilan en el nuevo orden y cuáles son sus limitaciones. Naturalmente se trata de un proceso que tendrá una duración temporal, cuyos resultados pueden suponer bien una modificación de instituciones y organizaciones actuales o bien la creación de instituciones nuevas. (10)

Sí parece importante indicar que el principio de la igualdad entre Estados (cada Estado, un voto) que, junto con los principios de equidad y cooperación, podrían ser las ideas-base de la construcción del nuevo orden, tiene importantes consecuencias en las organizaciones de carácter comercial hoy existentes y en ese sentido se realizará una referencia en el capítulo final a las posiciones hoy existentes en este dominio.

Dedicar una atención al problema del N.O.E.I., no sólo por sus consecuencias posibles sobre las instituciones de política comercial sino también en otros terrenos de la vida económica, en la que la interrelación (o interdependencia) se da de una forma cada vez más acusada no es, de ninguna manera, un ejercicio ocioso.

Los problemas del desarrollo han sido teórica y prácticamente puestos de relieve en las obras de muchos autores. Para Varela, por ejemplo, "un futuro sistema habría de garantizar los logros del nacionalismo económico, tales como la estabilidad de los mercados, el pleno empleo y las mejoras en la distribución de la renta, y, al mismo tiempo, habrá de atender al desarrollo de los países atrasados. Resulta evidente que estas dificultades son más profundas que los términos en que los países avanzados presentan normalmente el problema: liberación de intercambios y pagos". (11)

Por otro lado, cada vez más se ha puesto de manifiesto la preocupación de los Estados por sus problemas a corto plazo, aún existiendo el convencimiento de que el libre cambio ha de producir sus frutos a largo plazo, y así incluso cuando se han comprometido en la vía de la liberalización de los intercambios, prevén al mismo tiempo que ciertos sectores como consecuencia de la baja o eliminación de su sistema de protección podrían encontrarse en dificultades generando problemas políticos y sociales que obligan a una acción del Estado y, en definitiva, a buscar soluciones excepcionales que no entran en el mecanismo de la liberalización de intercambios, creando una imagen adicional de neoproteccionismo.

Resulta importante indicar y señalar cuáles son las características de ese "programa de acción" que constituye el nuevo orden económico internacional. Las diversas instituciones internacionales creadas a lo largo de la etapa inmediatamente anterior han iniciado un proceso tendente a identificar las características y los métodos concretos que deben aplicarse en esta etapa para dar cumplimiento a lo que, al menos aparentemente, está ya plasmado en documentos políticos tales como el Programa de Acción para el Establecimiento de un nuevo orden económico internacional y la carta de derechos y deberes económicos de los Estados.

En términos generales, en la discusión de este tema se tiende a entrar en debates genéricos en lugar de centrarse en objetivos y cuestiones concretas. De ahí que no resulte inútil, siguiendo la metodología de Laszlo y otros, recoger el bosquejo de temas concretos que se traducen en varios

grandes capítulos: ayuda y asistencia; comercio internacional; financiación internacional, industrialización, transferencia de tecnología y prácticas comerciales; aspectos sociales y aspectos institucionales. Naturalmente, se mostró un énfasis especial en los aspectos que más interesan en este estudio.

Estos objetivos tienden a crear condiciones en las cuales los países en desarrollo puedan crecer hasta cuidar de sus propias necesidades básicas y, en definitiva, se considera por sus defensores como condición necesaria, aunque quizá no suficiente, para la construcción de un mundo distinto.

Examinémoslos. (12)

A) Ayuda y asistencia

En esta materia se preconizan los siguientes puntos a alcanzar:

1) Los objetivos que han sido reconocidos oficialmente por las Naciones Unidas como ayuda al desarrollo.

Cabe recordar que la segunda década para el desarrollo indicó que "los países avanzados económicamente deberían alcanzar un 0,7% de su PNB en proporcionar ayuda oficial a los países en desarrollo".

2) Proporcionar asistencia técnica para el desarrollo, eliminando la fuga de cerebros.

3) Renegociación de la deuda de los países en desarrollo.

4) Tomar medidas especiales de ayuda para los países insulares y los sin litoral, así como los menos desarrollados.

5) El empleo de fondos provenientes del desarme para propósitos de desarrollo.

B) Comercio internacional

Aquí se han señalado los siguientes objetivos:

1) Mejora de las condiciones para el comercio de los países en desarrollo: barreras arancelarias y no arancelarias, Sistema Generalizado de Preferencias; Derechos Arancelarios e Impuestos sobre las Importaciones y Comercio de Invisibles.

Como se verá a lo largo de las consideraciones a realizar en torno al GATT y, en especial, a su tratamiento de los problemas del desarrollo, la situación de los mismos dista mucho de haber sido plenamente considerada en las últimas rondas negociadoras.

2) La adopción de un enfoque integrado para las materias primas: el programa integrado, las asociaciones de productores, la indexación.

Igualmente, se hará referencia a esta cuestión en nuestro análisis de los Acuerdos Internacionales de Productos.

3) Desarrollo de un programa internacional de producción de alimentos.

4) Ajuste de las políticas económicas de los países desarrollados para facilitar la expansión y diversificación de las exportaciones de los países en desarrollo.

El tema del proteccionismo y el reajuste estructural constituye objeto de referencia en varios puntos de este estudio, especialmente en el análisis de las llamadas "cláusulas de escape".

5) Mejora e intensificación de las relaciones comerciales entre países que tienen diferentes sistemas sociales y económicos.

6) La intensificación de la cooperación técnica y económica entre los países en desarrollo.

#### C) Financiación internacional

Desde el punto de vista de la adecuación del sistema se han señalado tres objetivos:

1) La reforma del sistema monetario internacional, mediante el uso de los derechos especiales de giro para la asistencia del desarrollo y como activo central de reserva del sistema monetario internacional, la promoción de tipos de cambio estables y la protección de los efectos de la inflación.

2) El asegurar una participación adecuada de los países en desarrollo en el Banco Mundial y en las decisiones del Fondo Monetario Internacional.

3) El aumentar la transferencia de recursos a través del Banco Mundial y el Fondo Monetario.

D) Industrialización, transferencia de tecnología y prácticas comerciales

En esta materia se pretende:

- 1) Negociar el redespiegue de capacidades productivas industriales hacia los países en desarrollo.
- 2) Establecer mecanismos para transferir tecnología a los países en desarrollo.
- 3) Regular y supervisar las actividades de las empresas multinacionales y eliminar las prácticas comerciales restrictivas.
- 4) Mejorar la competitividad de los recursos naturales y acabar con su despilfarro.
- 5) Suministrar un acceso equitativo a los recursos de los océanos y de los Fondos Marinos.

E) En materia social

Se busca:

- 1) Conseguir una distribución de la renta más equitativa y elevar el nivel de empleo.
- 2) Proporcionar servicios de salud y educación, niveles culturales más altos y cualificación para la mano de obra, así como asegurar el bienestar de los niños y la integración de las mujeres en el desarrollo.

F) En materia institucional

Se pretende aquí:

- 1) Asegurar la soberanía económica de los Estados en recursos naturales, propiedades extranjeras y elección de sistema económico.
- 2) Compensar los efectos negativos sobre los recursos de los Estados (Pueblos y Territorios de ocupación extranjera).
- 3) Establecimiento de un sistema de consultas a niveles global, regional y sectorial con el propósito de promover el desarrollo.
- 4) Reestructurar el sistema económico y social de las Naciones Unidas.



Naturalmente, la consecución de estos objetivos supone una reestructuración de las organizaciones que actualmente existen y de la adecuación de los instrumentos de que disponen para hacer frente a estos nuevos problemas.

No debe olvidarse que las Naciones Unidas han jugado un papel predominante en el lanzamiento de las ideas e instrumentos del concepto y que, desde un punto de vista institucional, su esquema y métodos han de pesar grandemente en el futuro.

Desde el punto de vista de nuestro estudio, esto es, el de la consideración económica del problema de la política comercial relativo a mecanismos utilizados para la solución de diferencias comerciales que puedan surgir entre los Estados, no cabe duda de que este planteamiento ha de establecer en primer lugar la adaptación de las actuales instituciones a estos objetivos y en segundo lugar la creación de nuevos métodos y enfoques.

No cabe en una perspectiva de futuro olvidar que los problemas derivados de la existencia de diversos países centros de poder en el mundo en el sentido económico así como en el social supone un marco totalmente distinto al que regía en los años inmediatamente posteriores a la guerra, y resultan justificadas las críticas registradas a determinadas ideas nacionalistas y a conocidas teorías económicas en que se fundamentaron las instituciones y organizaciones del período inmediatamente anterior.

#### 5) CARACTERISTICAS DE LAS ORGANIZACIONES

En su interesante volumen dedicado al estudio de los distintos órdenes internacionales económicos, Carreau ha señalado que resulta importante poner de relieve cuáles son en los momentos actuales los actores de la sociedad económica internacional. Debe señalarse la existencia de cuatro grandes grupos. Por una parte, los Estados; por otra las organizaciones económicas internacionales; en tercer lugar, los organismos económicos públicos nacionales y, finalmente, las empresas multinacionales. No resulta fácil establecer entre ellos relaciones de poder en forma mensurable, pero, ciertamente, su grado de poder e influencia en cada momento son de gran importancia, tanto en el momento del establecimiento del nuevo orden económico internacional, como en el análisis de los mundos anteriores. (14)

Al considerar que "el orden internacional es un conjunto de reglas orientadas en función de las finalidades políticas, económicas y sociales del sistema" naturalmente en su definición en el tiempo han de influir los actores antes señalados y entre ellos habrá de pactarse el cuerpo de reglas que organicen los intercambios entre espacios sometidos a soberanías estatales distintas.

A diferencia de lo que sucedía en otras etapas de este examen no se puede hablar ya de un solo tipo de Estado, y ello con independencia de que todos juegan un papel muy considerable. En efecto, hoy coexisten básicamente tres tipos de Estado, los de economía de mercado, los de economía de planificación central y los Estados en vías de desarrollo. Por supuesto, ello supone un factor adicional más a considerar.

No resulta este resumen el lugar adecuado para llevar a cabo una caracterización de las organizaciones que se refieren a la política comercial. Si acaso, a lo largo del esquema con que se ha presentado este tema, cabe resaltar algunas características:

1) La organización nace como una exigencia de un momento determinado y sometida a una serie de condicionamientos sociales, económicos y políticos que configuran su funcionamiento. En este sentido, como se verá, con amplitud el GATT nace como un complemento a las instituciones de Bretton Woods, que intentaban hacer práctica la cooperación entre naciones en los terrenos económicos más conocidos y que habían producido mayor número de problemas en la época anterior: los intercambios comerciales y los pagos. La UNCTAD, por el contrario, aparecerá como una respuesta a los problemas reales del subdesarrollo.

2) Se produce una adaptación a las circunstancias cambiantes. El entorno se modifica y se precisa, para el cumplimiento de fines específicos de cada organización adecuarlos.

3) Se registra un gran impacto de los órganos administrativos de las organizaciones que, directa o indirectamente, preparan documentos, trabajos o informes que influyen directamente en las reacciones de los países. Un buen ejemplo lo proporciona el N.O.E.I. que, como idea-fuerza, se elabora en los despachos de las Naciones Unidas.

\* \* \* \* \*

A efectos del estudio que se emprende en otros capítulos, parece importante indicar una serie de consideraciones.

El GATT nace en los principios de la tercera etapa analizada y en su filosofía y funcionamiento iniciales estarán presentes las ideas de la época: eliminación de los males de la segunda etapa y adaptación en todo lo posible de unos instrumentos económicos y comerciales característicos de la primera.

Dos grandes problemas se encuentran en la tercera etapa: el nacimiento de las grandes uniones entre Estados, a las que tendrá que responder de alguna manera; pero que modifican incuestionablemente el equilibrio

de poderes inicial. Serán tres los "grandes" en el GATT: Estados Unidos, Japón y la CEE, cada uno con problemas y preocupaciones distintos. (15)

En segundo lugar, los problemas del desarrollo, que han de ser enfrentados de una manera distinta a la primitivamente pensada. Se produce la crisis de ciertos elementos de la teoría económica que ha sido la inspiradora de un determinado modelo de funcionamiento de las relaciones económicas interestatales. Y habrá de adecuar sus principios y adaptar sus procedimientos a las nuevas realidades para su supervivencia.

Los instrumentos creados en una primera época (cláusula de nación más favorecida, por ejemplo) y los que hay que eliminar de la segunda (bilateralismo y político de salvación nacional) se introducirán en su esquema inicial. Los años -y el uso de las excepciones- irán adaptando a las nuevas realidades también estos mecanismos. Y así, en el momento actual, la cláusula n.m.f. puede no aplicarse en determinadas condiciones y los elementos de excepción serán también utilizados.

Todo configura a hacer un Acuerdo que, en su realidad actual, resulta complicado; pero que ha tenido una gran virtud (su pragmatismo) que le ha permitido hacer frente a las circunstancias cambiantes.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS SOBRE EL CAPITULO I

- (1) El estudio de estos temas de carácter histórico se encuentra en cuantos autores han analizado las organizaciones económicas internacionales. Resultan clásicos los trabajos de L'HUILLIER y VINER, pero en obras de carácter más específico sobre el GATT se encuentran igualmente. V. los trabajos de JACKSON, DAM, FLORY, HUDEC, CARREAU, CURZON, LIEBICH, NEME, PATTERSON citados en el anexo bibliográfico.
- (2) M. VARELA. "Organización económica internacional" pp. 17-19
- (3) CARREAU, JULLIARD, FLORY: "Droit international économique", p. 70
- (4) WILCOX, C. "A charter for World Trade", citado por HUDEC, R. "The GATT legal System and World Trade Diplomacy"
- (5) CURZON, G: "Multilateral Commercial Diplomacy", p. 26
- (6) V., por ejemplo, M.VARELA, CARREAU y otros: op.cit. en las que igualmente existe bibliografía específica sobre la cuestión.
- (7) Sobre la O.I.C. existe igualmente una abundante bibliografía en la que puede citarse a JACKSON, "World Trade and the Law of GATT".  
BROWN, W.A. "The United States and the restoration of world trade",  
DAM, K.W. "The GATT. Law and international economic organization",  
FRANTZ, Ulrich "25 Jahre Welthandelspolitik" y las ya citados de CARREAU y ot, CURZON y HUDEC.
- (8) La cuestión del tratamiento en el GATT de los problemas agrícolas se plasma en una numerosa documentación en el seno de la organización y a capítulos de las obras de carácter general citadas en la bibliografía. Véase además JOSLING T.E. "Agriculture in the Tokyo Round Negotiations".
- (9) El tema del N.O.E.I. está dando lugar a una copiosa literatura en muy distintos campos. En el político-jurídico puede citarse la obra de BEDJAOUI, Mohammed: "Hacia un nuevo orden económico internacional" que contiene abundantísima bibliografía. Desde un punto de vista económico son notables las obras de SHANKAR SINGH, J. "A new international economic order" y de LASZLO, E y ot.: "The objectives of the new international economic order", que constituye un intento serio de sistematización del tema.
- (10) Esta opinión puede encontrarse, entre otros, en CARREAU y ot., op.c.t. p. 88 y 33.
- (11) VARELA, op.cit. p. 23

- (12) En relación con este tema debe señalarse la existencia de una numerosísima documentación producida en las organizaciones internacionales. Son importantes:

- La declaración sobre el establecimiento de un N.O.E.I. - Resolución 3201 (S-VI) de las Naciones Unidas.
- El programa de acción para el establecimiento de un N.O.E.I. Resolución (S-VI) de las Naciones Unidas.
- Desarrollo y cooperación económica internacional Resolución 3362 (S-VII).
- Carta de derechos y deberes económicos de los Estados 3281 (XXIX)

El gran mérito de Laszlo y ot. es precisamente haber intentado organizar todo el mundo de declaraciones, resoluciones, acciones y decisiones que tienden a configurar el N.O.E.I.

- (13) No debe olvidarse que, o los problemas citados, hay que añadir las tensiones provocadas por los nuevos poderes económicos. Un caso excepcionalmente revelador es la existencia de la OPEP.
- (14) CARREAU y ot. op.cit. p. 35 y ss.
- (15) Y otros los grandes "ausentes" los países de la OPEP

## II.- Descripción del GATT: Acuerdos e Instituciones

- 1) Mecanismos
- 2) Principios
  1. La cláusula de nación más favorecida (la no discriminación)
  2. La igualdad de trato
  3. La reducción de derechos arancelarios
  4. La eliminación de las restricciones no arancelarias
    - a) Impuestos interiores
    - b) Subvenciones
    - c) Restricciones cuantitativas
    - d) Derechos antidumping y compensatorios
    - e) Obstáculos administrativos al comercio
    - f) Compras del sector público
    - g) Ajustes fiscales en frontera
- 3) La adaptación a los problemas del desarrollo. La UNCTAD
- 4) Las nuevas instituciones: la Ronda Tokio
- 5) La actual estructura del GATT

En el capítulo II se intenta presentar de una forma clara cual es la situación del Acuerdo General y de la estructura que hoy en día lo configura. Es el resultado de un proceso de cerca de cuarenta años en el que se han reflejado multitud de situaciones y problemas que han venido a configurar un ente complejo, de difícil definición.

En efecto, como se irá observando a lo largo del capítulo de ser un sustitutivo de una parte que integraba la no nota organización Internacional del Comercio, el GATT ha ido siendo definido como marco de negociación para reducir los obstáculos al comercio internacional, como conjunto de reglas que rigen los intercambios comerciales internacional, como organización de comercio, como institución comercial "sui generis".

Y ciertamente ello constituye a la vez su debilidad y su grandeza. De negociar reducciones arancelarias por procedimientos relativamente sencillos ha pasado a establecer marcos convenidos para el tratamiento de las barreras no arancelarias al comercio. De no considerar los problemas de los países en desarrollo ha llegado a crear una estructura compleja que tiene en cuenta, quizá no completamente, los intereses de los mismos. Podría señalarse aquí naturalmente muchas otras cuestiones que serán analizadas en las páginas que siguen.

Dos son los enfoques predominantes en la literatura que ha analizado en profundidad al GATT. Por una parte, lo que podría denominarse literatura anglosajona (Jackson, Dam, especialmente) que lleva a cabo en profundidad su análisis según un sistema artículo por artículo. Por otra, la que podría ser la escuela francesa (Néme, Flory) que se fija más en el estudio de los principios y en la forma de hacerlos efectivos.

En este análisis se intentará realizar una especie de síntesis de ambos, teniendo en cuenta que el propósito del mismo es presentar los elementos necesarios para conocer más adelante el sistema de solución de diferencias comerciales establecido en el Acuerdo



General. Se intentará igualmente, como se ha anunciado en el capítulo I, señalar cuales han sido los factores más importantes que han contribuido a formar la actual estructura del GATT.

Dos aspectos merecen una atención especial. Por un lado, la consideración de los problemas del desarrollo en este marco, por cuanto han significado de contribución a la creación del nuevo GATT y como factor imprescindible para un análisis de futuro. En ese punto, se realiza igualmente una descripción de lo que es una organización "rival" (la UNCTAD) que ha contribuido con su presencia y actividades a acelerar los procesos relativos a países en desarrollo en el GATT.

Por otro, la que se conoció como la más importante ronda de negociaciones comerciales emprendida, la ronda Tokio, que ha sido la última gran negociación arancelaria y la primera negociación amplia de obstáculos no arancelarios al comercio. Ha creado, al mismo tiempo, una estructura que se traduce en la organización presente del GATT, a la que se dedican una serie de consideraciones.

El análisis realizado habrá de completarse con los que se dedican en el capítulo III a los problemas de solución de diferencias, objeto central de este trabajo y en el capítulo IV a las "cláusulas de escape". En este, además, se pondrán de manifiesto la existencia de problemas pendientes, que habrán de ser considerados en el desarrollo futuro de las actividades del GATT. (El comercio de productos agrícolas, las uniones aduaneras, el establecimiento de un sistema multilateral de salvaguardias son alguno de ellos).

### 1) MECANISMOS

Al trazar los orígenes del GATT no se pretende que estas líneas arrojen nuevas luces sobre la cuestión. Antes bien, se limitan a subrayar los aspectos que contribuyen a esclarecer aspectos de lo que constituye nuestro objetivo principal. Igualmente, un breve análisis de esta parte, así como de la acción española dentro del GATT, permitirán comprender más claramente las conclusiones del trabajo.

#### 1. La carta de La Habana

Jackson ha señalado que los trabajos que condujeron a la firma del Acuerdo General fueron "inhabitualmente complejos y completos". No son solamente las 27.000 páginas en aproximadamente 100 volúmenes, que comportaron su preparación las que permiten esa afirmación, sino que su historia inicial ha de relacionarse con la historia también difícil de un proyecto que no llegó a cuajar: la existencia de una Organización Internacional de Comercio. (1)

Como es sabido, en el mecanismo trazado en la Conferencia de Bretton Woods, junto a la creación de dos instituciones: el Fondo Monetario Internacional, que debía fundamentalmente ayudar a corto plazo a los países miembros a superar sus dificultades monetarias, estableciendo para esta materia, además, una especie de código de conducta y del Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento, complementario del anterior, pues se destinaba a solucionar problemas estructurales a largo plazo, se reconocía la necesidad de lograr un acuerdo multilateral sobre intercambios comerciales.

Durante el período bélico, el Gobierno de los Estados Unidos había trabajado en unas "Propuestas para la expansión del comercio mundial y el empleo", que se discutieron en primer lugar en contactos bilaterales con técnicos ingleses y, más tarde, en diciembre de 1945 el Departamento de Estado invitó a cierto número de naciones para participar en negociaciones multilaterales que tenían el propósito de conseguir un acuerdo multilateral de comercio. Estas "Propuestas" servirían de base para la elaboración de la O.I.C. pensada.

Casi simultáneamente, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas aprobaba (en febrero de 1946) una resolución convocando la celebración de una "Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo". Siguiendo el procedimiento habitual de estas Conferencias, se llevaron a cabo varias reuniones por un Comité Preparatorio (Londres, 1946; Comité de redacción en Nueva York, 1947; Ginebra, 1947 y finalmente La Habana, 1947-48). Como textos básicos de trabajo figuraron las "Propuestas" que se han señalado e igualmente preparado por el Gobierno de Estados Unidos una "Carta para una Organización de Comercio Internacional de las Naciones Unidas".

Se ha señalado ya en el capítulo anterior el contenido de la Carta de La Habana de 1948. Sus objetivos eran amplios y a muchos de ellos se harán referencia en el tratamiento futuro de los problemas comerciales por las organizaciones internacionales.

En 1950, la Carta de La Habana sólo había sido ratificada por dos países: Australia y Liberia, por lo que, al incumplirse la condición mínima de que debían ser veinte los países que lo hicieran, jamás llegó a estar en vigor. Se ha señalado (y quizá explicado por un problema de política interior) que el principal promotor de la idea (Estados Unidos) fué, con su no ratificación, el causante de este hecho.

En la tercera de las conferencias preparatorias señaladas, esto es la de Ginebra (1947), veintitres de los países participantes iniciaron la negociación de un acuerdo comercial que debió registrar los resultados de una conferencia arancelaria. En aquel momento, aquello se consideró como la puesta en marcha anticipada de uno de los capítulos de la OIC.

Dam ha puesto de relieve que "para asegurar que las concesiones arancelarias no fuesen contrarrestadas por otras medidas comerciales, ese acuerdo incorporaría muchas de las normas de política comercial previstas en la carta de la OIC". Entre ellas -y de gran importancia para este estudio- las relativas a consultas (artículo 41 de la Carta) y a solución de diferencias (artículos 93 a 95) que se convertirían, modificados, en los artículos XXII y XXIII del Acuerdo General. (2)

El carácter "provisional" del acuerdo logrado se manifestaba en diversos aspectos e iba a influir grandemente en el desarrollo del mismo. Durante varios años, hasta 1955, se consideraba que el objetivo de la OIC se podría lograr y sólo, cuando en dicho año pareció claramente que sería imposible, se iniciaron las tareas de revisión del texto del Acuerdo y los trabajos de institucionalización.

La nota fundamental de esa "provisionalidad" sería precisamente su aplicación. En efecto, el Acuerdo se dividiría en tres partes: la primera (artículos I y II) relativa a principios; la segunda (artículos III a XXIII) referente a reglas que deberían regir el comercio internacional y la tercera (artículos XXIV a XXXV) recoge materias diversas (especialmente interesantes las relativas a uniones aduaneras y acción colectiva de las Partes Contratantes). Se comprometían a poner plenamente en vigor las Partes I y III y la II se aplicaría provisionalmente y "en cuanto fuese compatible con las legislaciones nacionales vigentes en el momento de la firma". (Esta cláusula se aplicaría igualmente a los países que más tarde accedieron al GATT y se conoce en la jerga GATT con el nombre de "cláusula del abuelo").

Se ha señalado igualmente que en la concepción del Acuerdo convergían puntos de vista opuestos. En el campo de la teoría de la política comercial, las posiciones fluctuaban entre los partidarios de un libre cambio total hasta los que reconocían que los nuevos planteamientos Keynesianos de acción del Estado sobre la demanda efectiva modificaban esencialmente ese criterio. Por otro lado, se encontraban partidarios de un "legalismo" a ultranza que señalaban debían establecerse normas y procedimientos rígidos y "pragmáticos" para los cuales los objetivos debían primar sobre los aspectos formales. Como todo resultado de un proceso negociador el resultado sería un híbrido.

El Acuerdo fue negociado por veintitres países, pero cuatro de ellos (Chile, China, Líbano y Siria) no lo firmarían inmediatamente y alguno de ellos nunca. Los restantes incluirían en el texto del Acuerdo y formando parte del mismo sus Listas de concesiones. La enumeración de los países

firmantes y la fecha de entrada en vigor (1º de enero de 1948) es significativa de la situación de la economía internacional.

## 2. Características

Las circunstancias que rodearon el nacimiento del GATT se reflejaron en su vida posterior. Jackson, en una afortunada definición, ha señalado que el GATT es un mosaico y otros autores han indicado que el Acuerdo es un conjunto de diferentes cosas. Por una parte, un marco de negociaciones comerciales; por otra, una serie de reglas o normas para los intercambios internacionales; y, finalmente, en cierto sentido, una organización internacional evolutiva. (3)

En definitiva, el GATT puede ser entendido en una triple dirección. Por una parte, el texto de un acuerdo, que ha sufrido modificaciones y al que están incorporados una serie de listas de concesiones en materia de derechos arancelarios por parte de 19 países en su comienzo y de más de 70 en la actualidad. (El número de Partes Contratantes es superior; pero la CEE adoptó una tarifa exterior común que se incorporó al Acuerdo.) Por otra parte, ha proporcionado un conjunto de reglas o de principios que también se han ido elaborando a lo largo del tiempo y que forman el cauce institucional por el que se regula lo que algún autor ha señalado "la reglamentación de las libertades comerciales". Y, finalmente, el GATT hoy comporta una organización que se encarga de administrar los principios del Acuerdo y de resolver las diferencias que puedan surgir entre los miembros y organizar negociaciones adicionales. (4)

En la vida del GATT pueden distinguirse varios períodos. Podría decirse que cada uno de ellos viene determinado por la incorporación al Acuerdo de países con problemas distintos. Así la primera etapa caracterizada por la creencia en la creación de la OIC se cierra con la entrada del Japón en 1955. La presencia de las Comunidades Europeas en 1960 supondrá un reto a los mecanismos hasta entonces vigentes dadas su organización y política de mercados que no siempre se compaginan fácilmente con los principios neoliberales que inspiraron el Acuerdo original.

En los años 60-70 surgen problemas derivados de la presencia de dos grupos de países: por una parte, los países de economía de planificación central que solicitan su acceso al Acuerdo y han de acomodarse al mismo en unas condiciones pactadas especiales. Por otro lado, la presencia de los países nuevamente incorporados a la vida política internacional que, con sus problemas muy reales de desarrollo económico y social ponen a prueba la adecuación de los mecanismos creados a la solución de sus problemas específicos. Será el gran tema que originará unas modificaciones en extensión.

Como se ha señalado anteriormente, nació una organización de las Naciones Unidas que se preocupa específicamente de los problemas que relacionan comercio con desarrollo, sobre la base de una teoría económica bien conocida. El GATT ha de adaptarse a estos temas y surgen soluciones que serán examinadas con mayor profundidad en este mismo capítulo.

La historia del GATT es, en cierto sentido, la historia de las negociaciones que han tenido lugar bajo su inspiración. Se ha indicado ya que los países que originariamente firmaron el Acuerdo incorporaron al mismo una serie de listas de concesiones arancelarias. Se celebraron cinco rondas de negociaciones cada vez con mayor número de países participantes; pero en la Ronda Kennedy (1964-1967) y muy especialmente en la de Tokio (1973-1979), se producen negociaciones en que lo arancelario sigue siendo importante, pero a su lado, como se verá, se negocian los obstáculos no arancelarios y la misma estructura y reglas del Acuerdo.

Dos características destacan a lo largo de esta historia del GATT, que brevemente se ha esbozado en sus elementos y que será más ampliamente expuesta por partes en cada una de las cuestiones que se exponen a lo largo de este trabajo. En primer lugar, la flexibilidad. Ello quiere decir que el GATT como Acuerdo, como organización y como conjunto de normas, se ha ido adaptando en cada momento (cierto es que con retraso) a los problemas que se planteaban en cada coyuntura. En segundo lugar, su pragmatismo. En efecto, al tratarse de un Acuerdo cuyas reglas han de ser interpretadas por las mismas Partes Contratantes que las han creado, ante cada nueva situación, sus

misimos creadores pueden ponerse de acuerdo con más o menos facilidad en tal interpretación. En este sentido, resulta evidente una ventaja. El tratarse de un mecanismo en el que no existe proceso de votación, con lo que se evita en cierta medida la politización de problemas técnicos, que tanto perturban a otras organizaciones internacionales.

La administración del Acuerdo ha sido encomendada a una estructura "sui generis" en la que destacan algunos elementos que serán analizados más tarde con mayor profundidad. Las Partes Contratantes, en primer lugar, forman la auténtica institución que rige el Acuerdo, actuando de manera colectiva y son el órgano capacitado para interpretar el Acuerdo y adoptar decisiones en torno al mismo. El Consejo de Representantes actúa en nombre de las Partes durante las etapas del año en que éstas no se reúnen, y finalmente, Grupos de Trabajo, Comités y trabajos administrativos encomendados a la Secretaría.

Por razones de pragmatismo al final de este capítulo se incluye un análisis del funcionamiento actual del GATT. La historia ha mostrado que su estructura es relativamente ágil, y a la vez que las Partes Contratantes originarias tienen un considerable peso específico tanto por conocer adecuadamente la estructura del Acuerdo como por su manejo de la administración del mismo.

En resumen, la principal dificultad de un tratamiento en profundidad de los mecanismos del GATT reside en la coexistencia de distintas tareas, principios y funciones. Especialmente, debe entenderse que las más importantes son las referentes a negociaciones comerciales en un principio arancelario y hoy extendidas a otros campos extraarancelarios, (en este sentido, el conjunto de normas iniciales ha ido adaptándose), y las relativas a la propia administración del Acuerdo.

Desde el punto de vista de las aportaciones realizadas al Acuerdo por la ciencia económica, han de señalarse principalmente la primera y la última de las etapas de la vida del GATT. En la primera, en efecto, se vuelven a analizar las ventajas de la libertad de comercio y de la especialización de los factores, si bien, como se ha dicho anteriormente, se introduce un elemento correctivo en la teoría de los clásicos: la acción del Estado.

El desarrollo posterior, un tanto a remolque de las posiciones de "legalistas" y "pragmáticos", no muestra desde la perspectiva del GATT especiales puntos de relieve. Se elaboran para las negociaciones arancelarias en los países más adelantados modelos econométricos para medir el impacto de la creación de comercio sobre las variables del sistema; se lleva a la práctica un análisis de los efectos de las uniones aduaneras e, igualmente, una consideración de las teorías del desarrollo, en especial, la relación comercio-desarrollo.

Será en la última época del GATT, en torno a la Ronda Tokio, la que verá posiblemente la aportación más positiva del mismo en algunos campos: la medición de la progresividad arancelaria y su comparación a nivel internacional, íntimamente relacionada con la protección efectiva, encontrará eco en los estudios de la Secretaría aunque desgraciadamente sus conclusiones son poco alentadoras: no hay estadísticas fiables y, por otro lado, se parte del supuesto de que los coeficientes de producción son constantes en todos los países. (5)

La interrelación con los problemas monetarios, la interdependencia y las nuevas formas de proteccionismo serán analizados en estudios de gran interés, en los que se destacan las ventajas del comercio "abierto" (expresión quizá algo más dulcificada que la de comercio libre para responder a los fenómenos actuales). Y lógicamente, la consecuencia que se obtiene de ellos es la necesidad de someter los intercambios comerciales a una serie de reglas pactadas, es decir, a redescubrir el Acuerdo.

### 3. España y el GATT

Nos alejaría del objetivo de nuestro estudio llevar a cabo un análisis en profundidad de los sistemas de acceso al Acuerdo General. Basta señalar que el procedimiento normal es el de negociación. En efecto, definido el GATT como un Acuerdo comercial al que están incorporadas una serie de listas de concesiones arancelarias, el país que desea formar parte del Acuerdo habrá de aceptar una serie de compromisos similares a los asumidos por los miembros del mismo. En este sentido, la acceso comporta básicamente la negociación de una lista de concesiones (o cuota de entrada, si se compara



al GATT con un club), la de una serie de condiciones especiales (por ejemplo, en el caso de Suiza, fué una excepción para su política agraria) y la asunción de una serie de compromisos (no distintos a los de las otras Partes). En este sentido, por ejemplo, todos los Acuerdos de acceso son provisionales

En su política de incorporación plena a los organismos internacionales de carácter económico, nuestro país inició sus contactos con el GATT para llegar a ser Parte Contratante en 1960, participando como país observador en las reuniones de las mismas de 1961 y 1962, años en que se celebró la quinta ronda de negociaciones arancelarias (Ronda Dillon). Simultáneamente, se constituyó, de acuerdo con el procedimiento habitual en el GATT, un Grupo de Trabajo al que se encomendó el análisis de la legislación comercial vigente en España y se llevaron a cabo una serie de negociaciones con veinticinco Partes Contratantes que expresaron su deseo de obtener concesiones por parte de España.

Veinte años después de aquella fecha, resulta importante indicar que la negociación del acceso de España venía marcada por varias características:

- a) Implantación muy reciente del Arancel, establecido por la Ley Arancelaria de 1960 y del que se carecía de experiencia práctica.
- b) Limitación de las peticiones españolas de rebajas de derechos arancelarios a introducir en las listas de concesiones de otros países a muy pocos productos de exportación.
- c) Creencia generalizada de que resultaba importante entrar como consecuencia de las ventajas que se obtendrían para nuestras exportaciones.
- d) Negociación de las listas de peticiones a España y presentación de ofertas españolas con un criterio realista. En efecto, como ha señalado Tamames, de un total de 3.300 posiciones arancelarias que componían el arancel de 1960, sólo se concedieron reducciones efectivas en 151.
- e) Adecuación a la estructura productiva vigente en la época. Nada hacía suponer que alguno de los problemas que surgirían más adelante vendrían generados por productos tales como la soja y los quesos.

En 1963, cumplidos los requisitos que reglamentariamente establece el Acuerdo, España se convertía en la Parte Contratante número 45 del mismo (esa cifra es la que se atribuyó igualmente a su lista de concesiones, la XLV). Como tal participó en las rondas de negociaciones sexta y séptima, a las que se referirán otros puntos de este capítulo e igualmente negociaría el protocolo de negociaciones entre países en desarrollo en 1970. (6)

Naturalmente, que existiría una contrapartida que quizá entonces no fuese valorada suficientemente: la limitación que introducía en las posibilidades de utilización de los instrumentos de la política comercial su sometimiento a las normas del Acuerdo. En efecto, podía decirse que todas las normas que hasta 1963 regían el comercio quedaban en cierta forma cubiertas por el Protocolo de adhesión; pero todas las que se tomaran a partir de entonces tendrían que estar dentro de los límites de los principios del GATT, si no se quería entrar en el complejo mecanismo que para la protección de las concesiones y las ventajas el mismo tiene establecido. (7)

Ciertamente en los años siguientes la atención general iría enfocada dentro del GATT a diversos problemas que se han ido señalando: la aparición de la CEE, de los países del Este, las cuestiones relativas a los problemas del desarrollo de los países menos adelantados. Algunos de ellos fueron abordados en la sexta ronda de negociaciones (la Kennedy, 1964-67); pero seguirían subsistiendo problemas estructurales importantes: el tratamiento arancelario de los productos agrícolas, la paulatina sustitución de los obstáculos arancelarios al comercio por otros mucho más sofisticados de naturaleza no arancelaria, la caída de precios de las materias primas, etc.

Se iría, poco a poco, produciendo una cierta laxitud en la aplicación del Acuerdo. Así lo reconocía la OCDE al publicar en 1972 el informe Rey sobre "Policy perspectives for international Trade and economic relations" en el que se señalaba entre otras cosas: "En el terreno comercial, el debilitamiento del sistema incide más sobre la aplicación que se ha hecho de los principios generales fijados por el GATT que sobre los mecanismos propiamente dichos" y que "De manera general, el GATT ha sufrido los ataques del tiempo

en la medida en que las Partes Contratantes han tendido a actuar cada vez más al margen de las disposiciones formales del Acuerdo, al utilizar medidas de política comercial que no habían recibido el asentimiento previo de la comunidad internacional". (8)

Cuando en la escena internacional se vuelve a una mayor disciplina -y este tema tiene una cierta relación estadística con el empleo que se realiza del sistema del GATT para la protección de concesiones que se analiza en el capítulo 3- no resulta extraño que se produzca una reacción contra los países que, en sus medidas de política comercial interior, no respetaron esos principios. Y de ahí que no sea de extrañar el aumento del número de casos sometidos al mecanismo GATT de solución de diferencias y el número de veces en que España se ha visto involucrada.

## 2) PRINCIPIOS

Una exposición en profundidad de los principios y técnicas que utiliza el Acuerdo General, así como de su adaptación a las circunstancias cambiantes del mundo económico y comercial rebasa los objetivos de este trabajo. Se trata aquí de presentar un esquema, lo más sencillo posible, del funcionamiento del GATT, de forma que permita introducir los elementos que justifican la existencia de un sistema para la solución de diferencias.

Cuestiones de indudable interés, que justificarían trabajos de índole similar al presente, no son abordadas. Por ejemplo, no se realizó un estudio en profundidad del mecanismo multilateral de salvaguardias ni de temas tales como la consideración en el Acuerdo General de las uniones aduaneras o de los problemas de los productos de base o los agrícolas o la interrelación de los factores monetarios y los comerciales. Ciertamente se dedica una especial atención a los problemas de los países en desarrollo, pero ello es justificable en base a que los mismos han provocado determinadas modificaciones en el mecanismo de solución de diferencias y a que en cualquier hipótesis de trabajo futura es una cuestión que se habrá de considerar.

### 1. La cláusula de nación más favorecida (9)

De acuerdo con la interpretación más clásica de esta cláusula en un contexto multilateral, las ventajas comerciales en materia de derechos arancelarios que se conceden por una Parte Contratante a otra u otros se extienden a los otros países signatarios de una forma automática. Esta ha sido durante más de treinta años la piedra angular del Acuerdo General. Ciertamente no es nueva en las relaciones comerciales, como se ha visto en el breve examen histórico realizado, pero lo que constituye la novedad que aportó el GATT es la multilateralización de la misma. Si hipotéticamente dos países firmantes del Acuerdo General se concediesen ventajas arancelarias superiores a las que negociaron en los términos del Acuerdo estas ventajas habrían de extenderse automáticamente a todas las demás Partes Contratantes.

En relación con esta misma cláusula, aplicada en las relaciones comerciales bilaterales de los períodos anteriores, se asiste en opinión

de Carreau, a su auténtica extensión dentro del Acuerdo General. En efecto, según el artículo I del Acuerdo el tratamiento de n.m.f. no se aplica solamente a los tradicionales derechos arancelarios sino también:

- 1) a las cargas de cualquier clase impuesta a las importaciones o exportaciones o en relación con ellas;
- 2) a las cargas que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones;
- 3) a los métodos de exacción de los derechos y cargas;
- 4) a los reglamentos y formalidades relativos a importaciones o exportaciones;
- 5) finalmente, y ello tiene gran importancia por haber dado origen a numerosas controversias, a las cuestiones relativas a la fiscalidad interior de los productos importados y aspectos relativos a la comercialización de estos productos. (10)

Por otro lado, en el contexto de este artículo se introducen dos conceptos que tendrán gran relieve en el transcurso de la vida del GATT, por cuanto al no estar definidos con precisión, darían nacimiento a diversas controversias: los de productos originarios y productos similares. Sobre esto, en concreto, uno de los casos analizados en los que estuvo envuelta una medida española, se ha registrado en 1980 una diferencia.

Finalmente, el artículo II se encarga de remachar la extensión de esta cláusula de n.m.f. multilateral, al introducir como parte integrante del Acuerdo unas listas de concesiones de derechos arancelarios para las cuales "cada Parte Contratante concederá al comercio de las demás Partes Contratantes un trato no menos favorable que el previsto en la parte apropiada de la lista correspondiente (a esa Parte Contratante) anexa al presente Acuerdo". (11)

Es importante subrayar aquí esta extensión del concepto de n.m.f. En efecto, en ella se incluyen no sólo las concesiones en materia de derechos arancelarios, que se incorporan a las listas de cada país como resultado de negociaciones arancelarias y que gozan de un sistema especial de protección, sino también todas las "ventajas, favores, privilegios o inmunidades" que pueda conceder un país a un producto originario de otro sin que tenga que figurar en la lista de concesiones arancelarias.

La cláusula de la n.m.f., extendida igualmente a lo largo de varias disposiciones del Acuerdo, ha tenido, sin embargo, diversas excepciones, que han de ser objeto de una decisión expresa de las Partes Contratantes. Entre ellas las más importantes son las que se derivan de las uniones regionales y de ciertos acuerdos preferenciales. No puede entrarse en un análisis a fondo del tema.

Como se ha dicho anteriormente, la cláusula de n.m.f. ha constituido durante muchos años la piedra angular del Acuerdo General. Sin embargo, en la séptima ronda de negociaciones, la Tokio, se ha producido un movimiento en la misma al darse un reconocimiento legal a una excepción permanente. En efecto, estimando la necesidad de otorgar un tratamiento especial a los países en desarrollo se aprobó entre los resultados de dicha Ronda una cláusula de habilitación en la que específicamente se señala que "no obstante las disposiciones del artículo I del Acuerdo General, las Partes Contratantes podrán conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, sin conceder dicho trato a las otras Partes Contratantes".

Sobre las razones que justificaron este tratamiento en este mismo capítulo se analiza la adaptación del GATT a los problemas del desarrollo y en el capítulo III,3 se estudian los mecanismos institucionales derivados de la Ronda Tokio. Conviene, sin embargo, dejar constancia de que la cláusula de habilitación, por su propia naturaleza, es no obligatoria y destinada básicamente a dar estado legal a unas determinadas excepciones.

En la base del principio de la n.m.f., al igual que en otros puntos que serán examinados, se pueden encontrar dos ideas: la de no discriminación y la de reciprocidad. La primera constituye una idea matriz de las disposiciones del Acuerdo: las medidas de política comercial que adopten los países por la propia concepción de éste han de llevarse a la práctica de manera que no se perjudiquen los intereses comerciales de los otros. La segunda está implícita en el concepto primero de la nación más favorecida: una extensión de obligaciones siempre que se obtenga una contrapartida. Precisamente, la cláusula de habilitación lo que hace es eliminar el carácter recíproco de las obligaciones para los países en desarrollo.

## 2. La igualdad de trato

Para los autores de la escuela francesa constituye este principio una prolongación del anteriormente señalado de nación más favorecida, e igualmente constituyen una expresión de la idea de no discriminación.

Se ha señalado que los autores del Acuerdo General quisieron evitar que, por medio de otras fórmulas, como la aplicación de impuestos interiores, se produjesen efectos proteccionistas si tales medidas se empleasen para proteger a los productos nacionales.

Jackson ha indicado dos características de este principio: por una parte, constituye la obligación del GATT que choca más directamente con las políticas económicas nacionales, extendiendo la cláusula de n.m.f. En efecto, ésta exige que se trate de forma igual a todos los productos extranjeros provenientes de los países a los que se aplica la cláusula, mientras que el principio que se examina establece que se concederá a los bienes importados el mismo tratamiento que a los de origen nacional respecto a las cuestiones que controla el Gobierno, tales como la imposición y el establecimiento de normas de comercialización. (12)

Por otro lado, al afectar de manera directa a las políticas gubernamentales, se produce una interacción con los problemas internos de mayor importancia que cualquier otra obligación derivada del Acuerdo General y de ahí que sea el principio que tenga más posibilidades de ser quebrantado.

Según el artículo III del Acuerdo, han de colocarse exportadores y productores nacionales en un plano de igualdad. De acuerdo con el mismo "los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior... no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional". (13)

Y este principio se reafirma en el párrafo 4 de dicho artículo al establecerse que "los productos del territorio de toda Parte Contratante

importados en el territorio de cualquier otra Parte Contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior". (14)

Debe prestarse especial atención a estas normas pues, como se verá en el capítulo V de este trabajo, uno de los casos más resonantes planteados en base al sistema de solución de diferencias del GATT (y desde luego el más importante en el que se ha visto envuelta España), lo constituye una interpretación de este artículo.

Son varios los problemas que suscita la actual redacción. En primer término, el conflicto con el principio de la soberanía nacional sobre los recursos del suelo, cuestión que está lejos de ser resuelta. En segundo término, la indeterminación en que se deja al concepto de origen de las mercancías, que tampoco es regulado en otros artículos del Acuerdo General y, finalmente, se encuentra otra vez la expresión "productos similares" que no ha sido objeto de definición precisa.

La cláusula de trato nacional se aplica solamente a las importaciones y, como ocurre en la mayor parte de los artículos del Acuerdo General, tiene también excepciones: las leyes, reglamentos y prescripciones que rijan la adquisición, por organismos gubernamentales, de productos comprados para cubrir las necesidades de los poderes públicos y no para su reventa comercial.



### 3. La reducción de derechos arancelarios

Flory ha señalado que la filosofía de la no discriminación tiene en el marco del GATT un aspecto positivo: el de promover la expansión de los intercambios comerciales. Como se reconoce en el preámbulo del Acuerdo, los signatarios, tras señalar unos objetivos -mayores niveles de vida, pleno empleo, nivel elevado de demanda efectiva, utilización completa de los recursos mundiales y acrecentamiento de la producción y los intercambios- "deseosos de (lograrlos), mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional, ..." hacen explícito ese aspecto. (15)

De ahí que la reducción de los derechos arancelarios que se examina en esta sección haya constituido desde los orígenes del GATT una preocupación continua, así como el mantenimiento del valor de estas reducciones. Dos son, en consecuencia, las cuestiones de mayor interés que serán abordadas en este apartado. Por un lado, el mecanismo del mantenimiento del valor de las reducciones de los derechos y, por otro, la realización de las negociaciones arancelarias tendentes a la reducción.

Con una óptica legalista, J. Jackson ha señalado que "la obligación central del GATT es la "concesión" arancelaria, que se define como el compromiso asumido por una Parte Contratante de no imponer un derecho arancelario a una mercancía por encima de una cuantía determinada que se especifica en la lista de esa Parte". En términos de GATT, la mercancía sería una mercancía "consolidada". (16)

Como se ha señalado anteriormente, las listas de concesiones otorgadas por cada país, en virtud del artículo II, se han ido incorporando al Acuerdo General como resultado de diversas negociaciones y forman parte integrante del mismo.

Las listas recogen los resultados de diferentes procesos que se enumeran seguidamente:

- de las distintas rondas de negociación que se han celebrado, que se examinan más adelante;
- de negociaciones de acceso;
- de hipotéticas negociaciones entre Partes que no hubieran sido realizadas en el GATT y que, por aplicación del principio de la n.m.f., se extenderían a todas las demás.

Por otro lado, en ellas se pueden producir modificaciones y rectificaciones, que quedan también incorporadas a las mismas.

Como se ha indicado antes, en las listas se registran consolidaciones de derechos arancelarios, que pueden suponer, en cuanto a sus niveles, la reducción de los derechos existentes, su mantenimiento al nivel existente en el momento de la negociación o el compromiso de no elevarlos por encima de un nivel determinado. En el instante en que se cumplen los requisitos legales, el compromiso básico, que asume el país al que se refiere la lista es el de no elevar los derechos por encima de la cuantía que figure en la misma.

Naturalmente, estas listas son muy distintas según los países. En los industrializados, prácticamente todos los productos industriales han sido consolidados y las negociaciones arancelarias tienden a rebajar las cifras de consolidación. Igualmente tienen consolidados un buen número de productos agrícolas. En los países de poco desarrollo, normalmente existen pocos productos consolidados, los cuales provienen fundamentalmente del resultado de negociaciones con países que tuvieron algún interés en conseguir un acceso a sus mercados. Otros países, como sucede en el caso español, presentan unas listas de consolidaciones relativamente extensas pero con muchas excepciones.

En las listas existe evidentemente una serie de problemas técnicos que se enuncian a continuación, sin profundizar en su tratamiento:

- cuando se trata de derechos específicos, más fácilmente sometidos a los vaivenes de la inflación, se precisa una medida correctiva, así como en los casos de derechos mixtos;
- la conversión de derechos específicos en derechos "ad valorem";
- los problemas derivados de la reclasificación arancelaria.

Por otra parte, el Acuerdo establece en la actualidad una duración indeterminada para las concesiones. En el caso de que un país desee modificar las concesiones se establece un procedimiento en el artículo XXVIII para llevarla a cabo. En él se preconiza que una retirada de concesiones ha de ser equilibrada mediante la consolidación de otras "sustancialmente equivalentes".

Normalmente, en su gran mayoría, las concesiones son el resultado de un proceso de negociación multilateral que ha sido descrito en los trabajos de buen número de autores. Han destacado estos, tanto la existencia de diversos enfoques en las negociaciones como los problemas que se presentan en las mismas. De forma igualmente resumida se indican a continuación. Ha de pensarse en los derivados de la distinta fuerza negociadora de los países.

Hasta 1955, el Acuerdo General no contenía normas sobre las conferencias de negociaciones arancelarias, lo cual, como tantas otras cuestiones, debía atribuirse a su carácter "provisional", sustitutivo de la Organización Internacional de Comercio. En esa fecha, se introdujo el artículo XXVIII bis) que señala especialmente tres cosas: a) que las Partes pueden organizar periódicamente esas negociaciones; b) que pueden llevarse a cabo bien sobre productos elegidos uno a uno o bien sobre "procedimientos multilaterales aceptados por las Partes Contratantes" y c) aunque no se impone obligación a las Partes de negociar se reconoce que el éxito de las negociaciones multilaterales depende de la participación. (17)

El primer problema ha sido solucionado mediante la creación en los momentos oportunos (normalmente cuando, o iniciativa de los grandes países comerciantes, se ha estimado necesario negociar nuevamente) de Comités de Negociaciones Comerciales. El tercero, mediante la participación de países que pueden no ser Partes Contratantes. (Puede decirse que la séptima ronda, de Tokio, aún llevándose a cabo técnicamente bajo los auspicios del GATT fué decidida por una reunión ministerial celebrada en dicha ciudad.)

En cuanto a la segunda cuestión, a lo largo de las cinco primeras Conferencias (Ginebra, 1947; Annecy, 1949; Torquay, 1951; Ginebra, 1956 y Ginebra (ronda Dillon), 1960-61) el sistema que se utilizó fué el bilateral

o de negociación de producto por producto, mientras que en la sexta se emplearía un enfoque lineal multilateral con un complejo mecanismo de excepciones.

En uno y otro caso se precisan definir una serie de reglas sobre las que versa la negociación. Fundamentalmente son estos el criterio del suministrador principal, según el cual sólo el país que figura como abastecedor más importante del mercado de otro tiene derecho a obtener respuesta de éste en sus peticiones; el principio de reciprocidad, según los cuales las concesiones deben ser "sustancialmente equivalentes".

Precisamente uno y otro han sido criticados por los países en desarrollo que ni pueden ofrecer concesiones "equivalentes" y que además no figuran como principales abastecedores. De ahí que hayan presionado en busca de un sistema que tuviese en cuenta sus características, especialmente diseñado para no otorgar una reciprocidad plena.

Curzon señalaba en 1965 el problema de medir los efectos de las consolidaciones en la promoción del comercio mundial. No existía un método satisfactorio, pues ello dependería de factores de medición difícil como las elasticidades de oferta y demanda. Como se indica en el último capítulo, en la séptima ronda de negociaciones se han llevado a cabo estudios econométricos complejos que muestran que efectivamente las reducciones de los derechos arancelarios tienen un efecto importante sobre las variables del sistema. (18)

La técnica de negociación producto por producto fué aplicada en las cinco primeras rondas. Su mecanismo es simple: los participantes presentan una lista de demandas dirigidas a los demás participantes en solicitud de consolidaciones o reducciones de derechos normalmente. En estas peticiones juegan los intereses nacionales y, al mismo tiempo, la condición de principal proveedor. Estas listas se distribuyen a todos los participantes por la Secretaría del Acuerdo, permitiéndoles así conocer las tendencias de la negociación. Un mecanismo similar se establece para las ofertas.

Una vez conocidas demandas y ofertas se procede a negociaciones bilaterales que se traducen en la formulación de listas nacionales, integradas para los países más importantes por la suma de las concesiones bilaterales realizadas. Por el mecanismo de la multilateralización se extienden las concesiones a todas las Partes.

Se han señalado inconvenientes importantes a este sistema: 1) la tendencia a concentrarse en productos cuya contrapartida se establece en el mismo sector productivo hace que haya sectores que no participen del proceso general de negociación; 2) la necesidad de ser abastecedor principal supone, de hecho, la eliminación de la negociación de otras Partes; 3) se producen, sin duda, en los perfiles arancelarios de los países grandes crestas como consecuencia de que hay sectores y productos sobre los que no se negocia. (19)

De ahí que en la Ronda Kennedy se intentasen eliminar estos inconvenientes mediante la utilización de un mecanismo de negociación multilateral. El método de partida era el llamado de reducción lineal, definido como el de reducción de aranceles en la misma cantidad para todas las mercancías a excepción de aquellos casos en que existiesen disparidades sensibles en los niveles de los derechos arancelarios.

Sin embargo, en este ejercicio se introdujeron numerosas excepciones, tanto por razón de los productos abarcados (agrícolas, tropicales y ciertos sectores de productos industriales como los químicos), como de los países (se distinguió entre países industrializados, países en desarrollo para los cuales los desarrollados no debían esperar una reciprocidad estricta y países "especiales", entre los cuales se encontraba España, que participaron sobre la base de "ofertas selectivas").

Ciertamente, los resultados alcanzados desde un punto de vista cuantitativo fueron notables (40.000 millones de dólares de comercio abarcado, frente a los 10.000 de la primera ronda y los 4.900 de la quinta). Para los países industrializados se producía una reducción considerable. Así, por ejemplo, para Estados Unidos de un valor medio de derechos arancelarios nominales de 59,1% en 1932 se pasaba a 26,4% en 1946 y a menos de 12% en 1965. Pero los resultados eran mucho menos favorables para los países en desarrollo y para los exportadores de productos agrícolas. Se había aumentado el foso que les separaba de los industrializados.

Las concesiones españolas fueron más reducidas que las otorgadas con motivo de la adhesión, en las que se habían conseguido reducciones para ciertos productos tradicionales de exportación. Y se otorgaron únicamente

como pago de las ventajas que España obtenía como consecuencia de la multilateralización. Afectaban a 102 posiciones y un volumen de comercio de 182 millones de dólares. Jugando con el mecanismo de los derechos definitivos y los transitorios (muy por debajo de aquéllos), en la práctica la cuota española se distribuía así:

	<u>Posiciones</u>	<u>Volumen</u>
- consolidaciones a nivel superior al de los derechos transitorios	44	120
- al mismo nivel	45	59,9
- por debajo	13	2,8
TOTAL	102	182,7 (millones de dólares)

En esta brevísima exposición, conviene añadir una nota final que permitirá más adelante introducir el tema objeto primordial de este trabajo. Para proteger las concesiones -y lo que resultaba aún más importante en el Acuerdo: las ventajas- se precisaba un sistema de protección. Y precisamente es ese sistema el que constituirá la base del sistema de solución de diferencias, como se verá en el siguiente capítulo. (20)

#### 4. Lo eliminación de las restricciones no arancelarias

Un segundo aspecto positivo de la no discriminación en cuanto se refiere a la liberalización del comercio viene constituido por la eliminación de las barreras no arancelarias al mismo, permitiendo de esta forma un acceso más libre a los mercados.

Dam ha puesto de relieve una cierta incongruencia en el Acuerdo General. En efecto, los derechos arancelarios parecen reconocerse como la única forma de restricciones al comercio compatibles con el sistema que estableció el GATT. Los barreras no arancelarias, pura y simplemente (salvo las excepciones reconocidas) deberían ser eliminadas. (21)

Naturalmente que el hecho es explicable en el contexto en que se generó el Acuerdo. El período interbélico había hecho uso de algunas de las barreras no arancelarias al comercio, especialmente de las restricciones cuantitativas. Y en la filosofía de los años 45-48 parecía imperioso terminar con ellas. Se estaba muy lejos de la sofisticación que se iría introduciendo más adelante en los intercambios comerciales y de la aparición de nuevos problemas y métodos.

El Acuerdo establecería, pues, el principio de que las barreras no arancelarias deberían ser eliminadas. El hecho de que en la sexta y séptima rondas de negociación se haya tratado de ellas constituye una prueba evidente de que en su propósito inicial las Partes no han tenido éxito. Con cierta ironía, Dam ha señalado que "las Partes Contratantes que siguen prácticas no arancelarias incompatibles con el Acuerdo piensan que deben obtener concesiones en reciprocidad de su eliminación, mientras que las que no las siguen argumentan que su abolición inmediata ha de preceder a cualquier "concesión recíproca". (22)

El Acuerdo General no establece reglas para la negociación de barreras no arancelarias; pero, de hecho, en las negociaciones comerciales multilaterales éstas se llevaron a cabo produciendo en unos casos resultados positivos (los Códigos que se analizan más adelante), mientras que en otros

-las negociaciones bilaterales según el método "producto a producto", en este caso "barrera a barrera" y las restricciones cuantitativas- los resultados fueron nulos.

Se analizan a continuación las barreras más importantes, incluyendo en esta consideración aquéllas en las que se llegó a resultados positivos en la Ronda Tokio (derechos antidumping, subvenciones y derechos compensatorios, obstáculos técnicos al comercio, valoración en aduana, licencias de importación) que serán objeto de estudio adicional en el punto 4 de este capítulo.

a) Impuestos interiores

Al examinar el principio de la igualdad de trato se han puesto de manifiesto los criterios que rigen en el Acuerdo General la aplicación de los derechos arancelarios y de la imposición nacional interior sobre los productos importados. Si la cuestión se plantea en un ámbito distinto es por la necesidad de establecer criterios diferenciadores entre los derechos arancelarios y otros impuestos que se perciben con motivo de la importación. Establecida esta distinción, evidentemente lo que constituyan esos impuestos interiores en base al Acuerdo no podrán ser aplicados de forma discriminatoria entre mercancías nacionales y los procedentes del extranjero.

La reunión preparatoria de Ginebra vió manifestar la opinión de que, aunque no podía darse una definición legal completa, un impuesto interior era aquél que se percibía después de que la mercancía dejase el recinto aduanero, opinión que fué refutada por el representante de Francia, señalando que en sus aduanas también se recaudaban otros impuestos como el del lujo.

A efectos puramente informativos, puesto que no se incluyó en el texto del Acuerdo General y esta cuestión continúa hoy siendo objeto de diferencias se señalan que constituyen "otras cargas a la importación" de la misma naturaleza que los derechos arancelarios las que "a) son percibidas en el momento, y como condición, de la entrada de las mercancías en el país importador y b) se aplican exclusivamente a los productos importados sin estar relacionadas de ninguna manera con impuestos similares percibidos en el interior sobre productos nacionales similares". (23)



La cuestión ha planteado problemas ciertos, como lo demuestra la relación de casos sometidos al mecanismo de solución de diferencias del GATT que se reproduce en el capítulo III. Igualmente, desde el punto de vista de la imposición se plantean problemas en materias tales como los impuestos federales, los impuestos sobre los cambios y los ajustes fiscales en frontera que se exponen en el apartado g) de este capítulo.

b) Subvenciones

En el análisis de este concepto en el contexto del Acuerdo General, llama la atención la ausencia de una definición. Se ha optado, incluso en su tratamiento más reciente, por facilitar una relación de prácticas que pueden suponer subvenciones a las exportaciones.

En esta materia constituyen las normas básicas por las que se rige el GATT su artículo XVI, los trabajos de algunos Comités de expertos y, finalmente, desde 1979, como resultado de la Ronda Tokio, el Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios, que se analiza en la sección 4 de este capítulo.

En el artículo XVI se reconoce la existencia de dos tipos de subvenciones: las de carácter general y las específicas destinadas a promover las exportaciones. Las primeras corresponden a un concepto amplio ("Si una parte contratante concede o mantiene una subvención, incluida toda forma de protección de los ingresos o de sostén de los precios") pero que sólo tienen interés desde el punto de vista del Acuerdo General cuando tengan por efecto "aumentar directa o indirectamente las exportaciones". (24)

En estos casos, la Parte que lleva a cabo la subvención "notificará por escrito" la importancia de la misma, sus efectos y las causas por las que se estima necesaria. Y solamente si los intereses de otras Partes se encuentran amenazados se llevarán a cabo consultas con objeto de estudiar la posibilidad de limitar la subvención.

En esta línea, en el anexo documental se recogen entre las obligaciones de notificación que impone a las Partes Contratantes el Acuerdo las relativas a este punto.

Mayores problemas presenta el tratamiento de las subvenciones a la exportación. Tras reconocer que "la concesión de una subvención a la exportación puede tener consecuencias perjudiciales para otras Partes Contratantes" se realiza una distinción entre las subvenciones a las exportaciones de productos básicos y las de otros productos (en el lenguaje GATT, los industrializados).

Para los primeros, existe una cierta tolerancia pues la subvención "no será aplicada de manera que la Parte Contratante (que la utiliza) absorba entonces más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación del producto de referencia". Para los segundos, se estableció una fecha límite -la de 1º de enero de 1958, luego ampliada- para su eliminación, aunque no ha sido plena. (25)

Muchos han sido los problemas que la reglamentación de las subvenciones ha dado lugar a lo largo de la vida del GATT, que se exponen a continuación de una manera somera:

i) Identificación de las prácticas que constituyen subvenciones o subvenciones a la exportación. Como ha señalado Dam, la mayor dificultad que existe para regular el pago de las subvenciones es que las formas clásicas de subvención, esto es, el pago de una cierta cantidad de dinero a alguien por hacer algo, constituyen la excepción y no la regla. (26)

Se ha indicado que pueden existir fórmulas monetarias útiles como las prácticas de no retrocesión de divisas y las de tipos de cambio múltiples, que son reguladas por el Fondo Monetario Internacional. A ellas se pueden añadir medidas de naturaleza financiera (créditos concedidos por el sector público; garantías concedidas igualmente por el Gobierno a préstamos de bancos; pagos por el Gobierno de una parte de los costes de los préstamos, etc.), de seguros (contra la inflación, seguros de créditos a la exportación que cubran riesgos no comerciales y que serían subvenciones en la medida en que las primeras no cubren los siniestros y este déficit es satisfecho por el sector público), fiscal (devolución de impuestos) y subvenciones a los factores de

producción (a las materias primas, al transporte, a los costes de personal, etc. y de difícil medición y comprobación).

Todo ello constituye un campo complejo que ha sido resuelto en cierta medida de una forma pragmática al incluirse en el Acuerdo sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios de 1979 una lista de prácticas que constituyen subvenciones, elaborada básicamente sobre la experiencia de un primer trabajo llevado a cabo en 1960.

ii) Determinación de la existencia de daño. Durante varios años, se han ido presentando diversos casos de diferencias en esta materia que han sido sometidos al proceso del GATT que constituye el objeto de este trabajo. No se ha desarrollado ninguna técnica especial para la determinación, ni para la valoración de sus efectos, pero sí cabe resaltar que, en base al nuevo Código, se precisará demostrar con carácter previo la existencia de daño para poder imponer derechos compensatorios.

iii) Derechos compensatorios. Aunque no están explícitamente reconocidos en el artículo XVI, la analogía económica con los efectos del "dumping" es clara y se ha tendido a utilizar los mecanismos empleados en la imposición de derechos "antidumping" (según artículo VI del Acuerdo General, el Código elaborado en la Ronda Kennedy para la interpretación de ese artículo y los Códigos específicos elaborados en la Ronda Tokio).

iv) Conceptos varios ("parte equitativa del mercado mundial", "valoración del daño o perjuicio", etc.). Siguiendo el criterio pragmático del GATT cuando se ha presentado una diferencia de interpretación se ha acudido provisionalmente al proceso de solución de las mismas. Durante muchos años, las resoluciones de los grupos de expertos han ido orientadas en el sentido de definir si una práctica determinada constituía o no una subvención y se han seguido sus recomendaciones.

Su tarea se ha visto enormemente complicada en los años 1979-1981 como consecuencia de que algunas Partes han considerado que los grupos deberían definir esos conceptos en cada caso y, en ausencia de métodos econométricos refinados, ha resultado imposible.

v) Subvenciones por razones de desarrollo. Siguiendo la línea de mayor consideración de los problemas de los países en desarrollo en el GATT en el nuevo Código se reconoce la licitud de estas prácticas.

c) Restricciones cuantitativas

Como se ha puesto de manifiesto en bastantes lugares de este trabajo, en el espíritu de los redactores del Acuerdo General parecía constante el deseo de evitar los males del período interbélico. Para buen número de esos autores, estos se identificaban en buena medida con las restricciones cuantitativas que, en opinión de C. Wilcox:

"imponen límites rígidos al volumen de comercio. Aislan los precios y la producción nacional contra las condiciones cambiantes de la economía mundial. Congelan el comercio en los canales establecidos. Son seguramente discriminatorias en objetivo y efectos. Conceden la guía del comercio a los burócratas; no pueden separarse de la política. Exigen una asignación pública de las importaciones y las exportaciones entre los comerciantes privados y necesitan una regulación creciente de los negocios privados. Las restricciones cuantitativas figuran entre los métodos más efectivos que se hayan diseñado con propósitos de restringir el comercio". (27)

No resulta, pues, de extrañar que la filosofía general que inspiró al Acuerdo General en esta materia fuese la eliminación de las restricciones. Pero, sin embargo, frente a esta opinión, otros países participantes en la redacción del Acuerdo pusieron de manifiesto la existencia de problemas que debían ser considerados: los derivados de balanza de pagos, los relativos a la industrialización y los referentes a la protección de la agricultura. Sus puntos de vista se reflejarían en el Acuerdo y de ahí que, en la actualidad coexista el siguiente esquema:

a) Un principio general taxativo, establecido en el artículo XI ("Ninguna Parte Contratante impondrá ni mantendrá -aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra Parte Contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra Parte Contratante"). (28)

b) Excepciones a ese principio por razones de protección a la agricultura.

- c) Excepciones por razón de mantenimiento del equilibrio de la balanza de pagos.
- d) Excepciones por razón de desarrollo económico.
- e) Restricciones cuantitativas "residuales" no justificadas en esas excepciones.
- f) Acuerdos sectoriales destinados a evitar la desorganización de mercados.

La cuestión de las restricciones cuantitativas se planteó con especial énfasis en la Ronda Tokio, estableciéndose un procedimiento similar al de las negociaciones arancelarias -esto es, la técnica producto a producto- para llevar a cabo negociaciones bilaterales tendentes a su eliminación. Sin embargo, fué éste uno de los sectores en que los contactos bilaterales tuvieron menor éxito. Unicamente se pudo conseguir en esta materia una recomendación a las Partes Contratantes para que éstas elaborasen una solución multilateral, que debería iniciarse con carácter prioritario tras la conclusión de la Ronda.

De ahí que no se hayan registrado modificaciones en el tratamiento de los problemas enunciados anteriormente y que se analiza a continuación:

b) Excepciones por razones de protección a la agricultura

En el Acuerdo General se establecen tres supuestos que permiten la existencia de restricciones cuantitativas en el comercio de productos agrícolas:

- 1) para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios se pueden establecer prohibiciones o restricciones a la exportación;
- 2) para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la venta de productos destinados al comercio internacional (importación y exportación)
- 3) restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero cuando sean necesarias para la ejecución de medidas gubernamentales que tengan por efecto: la restricción de la

cantidad del producto nacional similar, la eliminación de un sobrante nacional del producto nacional similar o la restricción de la producción que dependa del producto importado. (29)

En estos casos, no se precisa una autorización previa de las Partes Contratantes para adoptar la medida, pero sí existen obligaciones en materia de publicación (el total del volumen o del valor del producto cuya importación se autorice) y sobre el mantenimiento de la relación entre importaciones y producción nacional.

Flory ha destacado que "la práctica ha ensanchado progresivamente el campo de aplicación de una excepción que se había concebido originariamente de una manera restrictiva". Y ello mediante la utilización de mecanismos tales como las derogaciones en base al artículo XXV (acción colectiva de las Partes) y el recurso a medidas no previstas en el Acuerdo General, lo que hace que, en materia de comercio de productos agrícolas, se pida por parte de los productores llamados "eficientes" (Australia, Nueva Zelanda) la adaptación a sus necesidades. (30)

c) Excepciones por razón del mantenimiento del equilibrio de la balanza de pagos

En base a lo que se prevé en los artículos XII y XVIII, B del Acuerdo, toda Parte Contratante "podrá reducir el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice". Naturalmente, para ello se establece una serie de condiciones rígidas, un procedimiento a seguir y un cierto control por parte del F.M.I., lo cual resulta lógico en la perspectiva de reducción al mínimo de las restricciones cuantitativas. (31)

Las condiciones apuntan en varias direcciones: es preciso mostrar la "necesidad" de instituir la restricción; queda limitada a "la amenaza inminente de una disminución importante de las reservas monetarias o a detener esa disminución" o al "aumento de las reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable en el caso de que sean muy exiguas" y finalmente tienen un límite temporal ("deben ser suprimidas progresivamente a medida que mejora la situación que la provocó").

En cuanto a procedimiento, existe un proceso largo y muy reglamentado que data de 1958, con ciertas correcciones en 1970, 1972 y 1979, cuyo examen detallado es de gran interés pero ajeno al objetivo de este trabajo. Básicamente, se señala que la Parte que aplique las medidas ha de entrar en consultas con las demás, consultas rígidamente reglamentadas en cuanto a los datos a facilitar y al proceso a seguir (si bien esta condición se cumple en los casos de consultas "plenas". Hay ciertas excepciones y se pueden llevar a cabo para los países en desarrollo consultas de acuerdo con un procedimiento "simplificado"). (32)

Finalmente, existe una colaboración entre el GATT y el F.M.I. en todo el procedimiento. En efecto, al Fondo le compete informar acerca del estado de las reservas del país, juzgando si han sufrido o no una baja importante y, de acuerdo con el artículo XV,2, las Partes aceptarán "todas las conclusiones de hecho en materia de estadística o de otro orden que les presente el Fondo sobre cuestiones de cambio, de reservas monetarias y de balanza de pagos". De ahí el papel importantísimo que juega la cooperación GATT-FMI en estas cuestiones.

d) Excepciones por razón de desarrollo económico

Como se verá más adelante en este trabajo (sección 3 de este capítulo) los redactores del Acuerdo General tuvieron que dar una consideración a los problemas de las naciones con nivel de desarrollo escaso. Las justificaciones que allí se harán permiten centrar la cuestión en este punto en su objeto exacto: las restricciones cuantitativas permitidas por razones de desarrollo económico.

En este sentido, el artículo XVIII en sus secciones C y D las autoriza cuando se destinan a "facilitar la creación de una rama de producción determinada a efectos de elevar el nivel de vida de la población". (33)

Sin embargo, este objetivo no se ve facilitado en razón de los procedimientos complejos que establece el citado artículo. En efecto, se precisa una notificación previa de la medida que el país piensa adoptar, entrando entonces en un complejo proceso de consultas con las Partes Contratantes. Si tal medida, además, afecta a productos que están incluidos en la lista de concesiones, se precisa llevar a cabo nuevas consultas, con la posibilidad de que le sean retiradas concesiones.

Ello ha hecho que prácticamente ningún país en desarrollo (salvo Ceilán) haya acudido a este procedimiento y en los casos en que han establecido restricciones cuantitativas de acuerdo con el GATT, lo hayan hecho empleando el motivo de balanza de pagos. Normalmente, sin embargo -y ello es un hecho que se refleja en las posiciones de los países desarrollados- lo que se ha hecho es, pura y simplemente, evitar las disposiciones del Acuerdo General.

Como resultado de la Ronda Tokio, el complejo procedimiento establecido para los países en desarrollo ha sido eliminado, pero aún se carece de la experiencia suficiente para valorar sus resultados prácticos.

c) Restricciones cuantitativas "residuales"

Aunque numerosas Partes han disminuido o suprimido sus restricciones cuantitativas, en 1955 las Partes examinaron el hecho de que aún subsistían restricciones que no habían sido justificadas por razones de balanza de pagos. En esa fecha se inició un procedimiento tendente a eliminarlas. Para ello se implantó un sistema de notificación, tras el cual se pasaría a una fase de consultas bilaterales entre los países que consideraban sufrir perjuicios.

De hecho no se llegó a resultados apreciables, como lo muestra el dato de que, en el catálogo de medidas no arancelarias realizado con motivo de la Ronda Tokio, casi un 17% del total de medidas notificadas (144 sobre 855) correspondían a restricciones cuantitativas. E igualmente el número de peticiones de eliminación de estas restricciones dirigidas a los países desarrollados superaban las cien páginas.

Sin embargo, como se ha indicado anteriormente, los resultados de la Ronda en esta materia distaron mucho de ser positivos. (34)

f) Acuerdos sectoriales destinados a evitar la desorganización de mercados

En línea con la consideración de las restricciones cuantitativas debe mencionarse esta cuestión. En efecto, en algunos sectores productivos de países desarrollados se plantean problemas, entre otros factores como consecuencia de las importaciones de productos extranjeros. Es el caso de las industrias textiles y del vestido en que la industria de los países



en desarrollo por una serie de causas empezó a ser grandemente competitiva y engendró problemas de empleo en los países industrializados.

En el GATT del año 1960 se estableció un Grupo de Trabajo que examinó el concepto de desorganización de mercado, caracterizándolo por los siguientes datos: a) las importaciones del producto procedentes de determinadas fuentes aumentan o pueden aumentar bruscamente y en proporciones considerables; b) el producto se ofrece a precios bastante inferiores a los existentes en el mercado del país importador para otros similares de calidad comparable; c) hay un perjuicio o amenaza de perjuicio para los productos nacionales y d) la diferencia de precios no son la consecuencia de una intervención gubernamental.(3)

Con objeto de evitar fuesen tomadas medidas discriminatorias se propuso la negociación de acuerdos multilaterales para los productos y así se llegó en 1961 a un Acuerdo sobre textiles de algodón y en 1973 al Acuerdo sobre el comercio internacional de textiles, más amplio que el anterior, pues cubre también las fibras artificiales y sintéticas de algodón y lana, conocido como el Acuerdo Multifibras.

En términos del mismo, reconociéndose el principio de eliminación de las restricciones cuantitativas en el sector, sin embargo, existen tres tipos de excepciones: 1) si están comprendidas dentro de un plan de liberalización progresiva; 2) si se justifican por una situación de desorganización de mercados que exijan el recurso a medidas de salvaguardia; 3) si se cubren por medio de acuerdos bilaterales de autolimitación.

Este último punto constituye, en cierto sentido, una fórmula nueva que ha dado origen a discusiones sobre la adecuación de que una fórmula multilateral cubra acuerdos bilaterales de carácter limitativo. El tema continúa siendo objeto de debate en las negociaciones de 1981 para la prórroga del Acuerdo de 1973. Lógicamente, los países exportadores en desarrollo que se encuentran en una situación negociadora menos fuerte que los importadores desean su eliminación.

En definitiva, el tema de las restricciones cuantitativas continúa ocupando la atención de los responsables de las políticas comerciales de los países y constituye una auténtica prueba del grado de cumplimiento del Acuerdo General.

D. Derechos antidumping y compensatorios

Una primera referencia a esta cuestión, en cuanto se refiere a los efectos económicos de las subvenciones a la exportación, ha sido ya realizada. Respecto al dumping, fenómeno también económico, definido en el artículo VI del Acuerdo como "la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal", se registra un problema de cierta entidad. Normalmente las prácticas de dumping son llevadas a cabo por empresas particulares y se precisa contar con un instrumento que permita la acción del Estado, dado que el Acuerdo no contempla las relaciones particulares/Estado. (36)

Por otro lado, resulta evidente que la aplicación práctica del principio de no discriminación exige que se tenga en cuenta que la introducción de una mercancía en un país a precios dumping supone una falsificación de la competencia que discrimina a favor de quien la practica. De ahí el interés en su eliminación, pero al mismo tiempo se trata de evitar que el país que lo intenta introduzca también elementos que falseen la competencia y actúen como un elemento protector más de sus producción. Se trata, pues, de encontrar un punto de equilibrio. Finalmente, en un instrumento multilateral es preciso contemplar también los intereses de los terceros.

Pese a esto, la cuestión no preocupó grandemente en los primeros tiempos del GATT. No sin cierta ironía ha hecho notar Dam que el tema se plantea cuando diversos países inician procedimientos antidumping contra las exportaciones de Estados Unidos. A las razones anteriores se une, además, el temor de este país a padecer las consecuencias de una proliferación de medidas antidumping adoptadas con criterios distintos. (37)

De ahí que, en el contexto de la Ronda Kennedy, se plantease la elaboración de un código de normas, a las cuales deberían adaptarse las reglas interiores de cada país para proceder a la imposición en su caso de derechos antidumping. Se partiría de los principios del artículo VI del Acuerdo General que, de esta forma, se convertiría para los países participantes en el primer artículo del GATT que no se aplicaría de una manera provisional.

Este texto, así como las modificaciones que se introdujeron en la Ronda Tokio, en la que también se incluyeron los derechos compensatorios, incide en cuestiones importantes como son la determinación previo del daño para la imposición de derechos compensatorios, la publicidad del proceso, etc., que se exponen en la sección 4 de este capítulo.

#### E. Obstáculos administrativos al comercio

En los estudios previos a la celebración de la Ronda Tokio se puso de relieve la importancia creciente que un número de prácticas tenía para impedir el libre comercio. Revestían formas diversas y, al igual que sucediera con los derechos antidumping se buscaba una regulación internacional que impidiera su aplicación discriminatoria y perturbadora de las corrientes comerciales. En algunos de ellos (valoración en aduana, sobre el artículo VII del Acuerdo; licencias de importación; obstáculos técnicos al comercio) se llegaría al establecimiento de acuerdos y se expondrán en la sección 4 de este capítulo. Otras cuestiones han quedado sobre la mesa.

Entre estos obstáculos pueden señalarse los siguientes:

i) Formalidades burocráticas (tasas y documentos) para los cuales se encuentra efectivamente una regulación en el Acuerdo. Las tasas, según el artículo VIII "deberían limitarse al coste aproximado de los servicios prestados y no constituir protección indirecta de los productos nacionales". El problema más importante que se ha percibido en los últimos tiempos es el coste excesivo (en algunos casos hasta el 5% del valor de las importaciones), cuya limitación resulta evidentemente necesaria. (38)

En cuanto a la documentación, las Partes Contratantes aprobaron en 1952 un Código de Prácticas Normalizadas para los requisitos de documentación que se inclina por una vía de simplificación con exigencia, en principio, de sólo dos documentos: uno de transporte y una factura comercial. La práctica demuestra, sin embargo, que esto no ocurre en buen número de casos y hace preciso un mejor cumplimiento.

ii) Marcas de origen. Se plantea un problema de importancia en relación con la falsificación de mercancías. Algunos países intentaron que se

llegase a la formulación de un Código en esta materia, pero como consecuencia de las dificultades derivadas de la competencia de otros órganos internacionales (la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) y del poco interés manifestado por otros países en regular esta cuestión no fué posible llegar al mismo en la Ronda Tokio.

En el terreno práctico, se han ido produciendo una serie de recomendaciones tendentes a evitar abusos discriminatorios en el empleo de las marcas.

iii) Normas sanitarias y de salud. El propio Acuerdo establece como una excepción a sus normas las medidas adoptadas por los países para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales. Pero las normas dictadas no deberían aplicarse "en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones o una restricción encubierta al comercio internacional". Esta cuestión se presenta con carácter permanente, por la dificultad de encontrar un punto de solución de carácter general. (39)

#### F. Compras de Estado

La presencia activa del sector público en las actividades económicas productivas se ha intensificado tras la segunda guerra mundial en los países de economía de mercado. Con ella se ha registrado una tendencia a favorecer en algún sentido las producciones nacionales, causando de esta manera unas excepciones importantes al juego del comercio libre.

En el momento de la redacción del Acuerdo, la importancia del sector público en el aspecto productivo o en el de adquiriente de bienes y servicios era menor y de ahí que, como excepción al principio de igualdad de trato, se eliminasen del ámbito de aplicación del artículo III los "productos comprados para cubrir las necesidades de los poderes públicos".

Si la acción del Estado se manifestaba a través de empresas éstas debían ajustarse, en sus compras o ventas que entrañasen importaciones o exportaciones, al principio general de no discriminación. (En este sentido, uno

de los problemas que se plantea en la diferencia suscitada por Estados Unidos a España respecto a las ventas interiores de aceite de soja es precisamente el del carácter comercial de la CAT).

Durante algún tiempo la acumulación de compras de entidades públicas en empresas nacionales se fué haciendo mayor y empezó a tratarse el tema en las uniones regionales (EFTA, CEE). Solamente, cuando en países en desarrollo en los que se crea una industria comienzan a perder ventas las empresas de países industrializados empiezan estos a pensar en la necesidad de crear un instrumento multilateral.

En este sentido, en el transcurso de la Ronda Tokio se llevaron a cabo negociaciones que se tradujeron en la adopción de un instrumento de alcance relativamente modesto que se incluye en el apartado 4 de este mismo capítulo.

#### G. Ajustes fiscales en frontera (40)

Constituye esta figura un buen ejemplo de interrelación entre la teoría científica y la práctica de una organización internacional. Efectivamente, en los años 60 se discute en diversos ámbitos académicos sobre el equilibrio de estos ajustes, básicamente la devolución a las exportaciones de los impuestos interiores que se han trasladado a los precios y el gravamen a las importaciones con la carga que suponen los impuestos interiores que soportan mercancías de producción nacional similares a las importadas.

Durante cierto tiempo se había considerado normal que en los impuestos indirectos se produjese un proceso de traslación hacia el precio final soportado por el comprador mientras que ello no ocurría en los directos. Poco a poco, la literatura económico-fiscal puso de manifiesto que esta distinción no era fácil de establecer ni venía confirmada por la utilización de modelos econométricos. Más aún, la introducción de nuevas figuras impositivas (los impuestos sobre las ventas) iban a complicar más la situación.

Tampoco esta cuestión pasó desapercibida para los tratadistas específicos del GATT. En 1969 Jackson y en 1970 Dam dedican secciones de sus

obras a examinar esta cuestión. Señalan que efectivamente en el GATT existen reglas claras en materia de subvenciones a la exportación (artículo XVI) y que en ellas la devolución de impuestos interiores no se considera subsidio, mientras que en materia de imposiciones interiores sobre las importaciones se aplica el principio ya analizado del trato nacional. A diferencia de otras cuestiones existe una normativa en el GATT.

Las razones por las que se plantea el tema son de dos tipos. Por un lado, la introducción en algunos países europeos del impuesto sobre el valor añadido hizo pensar a exportadores norteamericanos que producía un aumento en las desgravaciones a la exportación no justificables como impuestos y, por tanto, consideradas como subvenciones no permitidas en el Acuerdo. Por otro, la polémica científica había llegado a hacer patente que, desde el punto de vista de los efectos en la balanza comercial, existían razones para considerar que en la práctica de los ajustes fiscales en frontera respecto a importaciones y exportaciones por importes que representen la cuantía de los impuestos indirectos había ventaja para los países que no repercutiesen total y enteramente la imposición indirecta en los precios de las mercancías objeto de intercambio.

Si se planteaba como un obstáculo no arancelario al comercio era porque el juego de los ajustes podía aplicarse de forma discriminatoria.

Bajo este enfoque (en 1970 nuevo) del problema, el GATT llevó la cuestión a su mecanismo habitual de constitución de un grupo de trabajo. Como también suele ocurrir en un informe en que resulta imposible conciliar puntos de vista y que ha de reflejar varias opiniones contrapuestas, los resultados fueron poco explícitos:

- 1) "El problema de las diferencias estructurales en la imposición y la cuestión de saber en qué medida los impuestos directos e indirectos repercutían en los precios de los productos presentaban grandes dificultades, siendo además materias muy complejas. No se consiguió llegar a ninguna conclusión al respecto.
- 2) La cuantificación de los posibles efectos de los ajustes fiscales en el comercio internacional presentaba graves dificultades por ser difícil determinar cuál habría sido el volumen de negocios de no haberse realizado el ajuste fiscal. Se admitió, sin embargo,

que las modificaciones en los ajustes fiscales podían, en determinadas condiciones, repercutir favorablemente en la balanza comercial." (41)

Y para cumplir con el mecanismo del GATT propuso que se estableciese un procedimiento de notificación, dado que existían Partes que se interesaban especialmente por las modificaciones que se hiciesen en el futuro en los sistemas de imposición y un mecanismo de consultas acerca de los cambios que pudiesen introducirse, fuesen o no notificados.

La cuestión perdió actualidad con las negociaciones de la Ronda Tokio y especialmente con la del Código de subvenciones. En cierto sentido el problema ha quedado resuelto al introducirse en éste definiciones de conceptos impositivos a incluir entre las prácticas exceptuadas las siguientes:

- 1) La exención, remisión o aplazamiento total o parcial, concedidos específicamente en función de las exportaciones, de los impuestos directos o de las cotizaciones de seguridad social que paguen o deban pagar las empresas industriales y comerciales.
- 2) La concesión, para el cálculo de la base sobre la cual se aplican los impuestos directos, de deducciones especiales directamente relacionadas con las exportaciones o los resultados obtenidos en la exportación, superiores a las concedidas respecto de la producción destinada al consumo interno.
- 3) La exención o remisión de impuestos indirectos sobre la producción y distribución de productos exportados, por una cuantía que exceda de los impuestos percibidos sobre la producción y distribución de productos similares cuando se venden en el mercado interior.
- 4) La exención, remisión o aplazamiento de los impuestos indirectos en cascada que recaigan en una etapa anterior sobre los bienes o servicios utilizados en la elaboración de productos exportados, cuando sea mayor que la exención, remisión o aplazamiento de los impuestos indirectos en cascada similares que recaigan en una etapa anterior sobre los bienes y servicios utilizados en la producción de productos similares cuando se venden en el mercado interior; sin embargo, la exención, remisión o aplazamiento, con respecto a los productos exportados, de los impuestos indirectos en cascada que recaigan en una etapa anterior podrá realizarse incluso en el caso de que no exista exención, remisión o aplazamiento respecto de productos similares cuando se venden en el mercado interior, si dichos

impuestos indirectos en cascada se aplican a productos materialmente incorporados (con el debido descuento por el desperdicio) al producto exportado. (42)

La cuestión ha quedado, pues, reducida al ámbito de la aplicación del Código de Subvenciones sobre la que hasta 1981 no se ha planteado ninguna cuestión de interpretación.



### 3) LA ADAPTACION A LOS PROBLEMAS DEL DESARROLLO

#### 1. Consideraciones generales

En un buen número de páginas anteriores se ha puesto de relieve la importancia que para la evolución de los mecanismos e instituciones del GATT ha tenido la presencia de los países en desarrollo y la consideración de sus problemas específicos. No resulta pues inútil que se dedique a los mismos una atención particular en este capítulo.

Con ello se obedece a una doble razón: en primer lugar, a que las modificaciones de todo orden y especialmente institucional que se han registrado en el GATT desde su nacimiento son en buena parte debidas a la presencia y a la acción de estos países y a la necesidad de tener en cuenta sus problemas y atenderlos dentro del mecanismo establecido si es que el mundo comercial organizado ha de seguir caminos de cooperación.

En segundo lugar, cualquier visión de futuro que se tenga respecto al problema necesariamente ha de pasar por las coordenadas de estos países, cuya presencia en la vida económica y comercial es, sin duda, cada día más importante desde todos los puntos de vista. Incluso, se podría pensar en una tercera razón como es el hecho de que buena parte de los países desarrollados han sido prestamistas a los países en desarrollo y la mejor forma de conseguir el reintegro de sus empréstitos reside en la necesidad de alentar y diversificar las exportaciones de estos países, dentro del mecanismo establecido.

En 1947, como se ha indicado ya, de los veintitres países que negociaron el Acuerdo General, solamente diez eran de los que hoy se consideran subdesarrollados. En 1971, sobre setenta y ocho eran cincuenta los países en desarrollo, todos los cuales suponían unos intercambios comerciales del 20% del total mundial. En 1981, son ochenta y seis las Partes Contratantes y, lógicamente, el crecimiento en este número no se ha producido como consecuencia de un aumento de participación de los países desarrollados, sino de los países en desarrollo, puesto que las grandes potencias mundiales, con sus sistemas propios (China y la URSS) continúan fuera del sistema.

En la consideración de las cuestiones que afectan al desarrollo de los p.v.d. se encuentra de una forma directa la existencia de las dos corrientes de opiniones a que se ha hecho alusión en anteriores capítulos. Por un lado, la legalista que considera deben cumplirse a rajatabla las normas establecidas y que existe un camino: el de la revisión del Acuerdo General, para poner solamente remedio a determinadas situaciones.

Por otro, los pragmáticos que consideran debe darse en cada circunstancia un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo. De mucho tiempo atrás, los analistas del Acuerdo han indicado la extensión del principio de la nación más favorecida a países de distinto poder económico se traducía en situaciones de discriminación.

En definitiva, uno de los primeros objetivos que han perseguido los países en desarrollo dentro del GATT ha sido intentar adecuar a sus condiciones específicas la cláusula de nación más favorecida extendida a todas las Partes por el juego del mecanismo de la multilateralización por medio de la concesión "de facto" durante algunas etapas de la vida del Acuerdo de un trato diferenciado para estos países. Para ello, en una serie de acuerdos y especialmente los que se inician en los años 60 se indica que los países desarrollados extenderán entre sí todas las concesiones que se hicieran en materia arancelaria y no arancelaria, pero que no pedirían ni obtendrían por parte de los países en desarrollo una estricta reciprocidad. Esto se traducía en la práctica en que el volumen de comercio abarcado por los acuerdos de países desarrollados no sería correspondido en la misma cantidad y volumen por el comercio de los países en desarrollo.

Más adelante -y de ahí la gran importancia que justifica se dedique en este trabajo una atención especial a la misma-, en la Ronda Tokio se pudo llegar a establecer un principio de tratamiento "de jure" especial, diferenciado y más favorable para los países en desarrollo, mediante la llamada cláusula de habilitación sobre la que se han realizado ya algunas observaciones. Esto teóricamente podría suponer una baza importante; pero no era

acompañado simultáneamente de medidas complementarias para acelerar el nivel de desarrollo de los p.v.d. ni de una diversificación de las exportaciones de los mismos, imprescindible para conseguir ventajas.

En esta sección se van a considerar especialmente los mecanismos que se han ido creando a lo largo de la historia del GATT para hacer frente a las necesidades comerciales de estos países. En efecto, con frase que revela bien la situación que se generó tras la Ronda Kennedy, podría decirse que "existe una contradicción entre la ética de las relaciones comerciales internacionales, y la traducción en hechos de la misma". Naturalmente el tema es de gran importancia y la valoración de los resultados que han alcanzado los países en desarrollo en las distintas etapas del GATT está todavía muy lejos de hacerse, y ha de limitarse este trabajo a señalar solamente los aspectos generales en conexión con su objeto específico.

Igualmente en este estudio se está dedicando una especial atención a la participación de España en el GATT, por lo que resulta interesante proporcionar y señalar el carácter de la misma. Es importante indicar que se ha considerado a España como un país en desarrollo dentro de buen número de actividades del GATT y ha participado como tal en acciones concretas destinadas a los mismos.

Convendría, a este efecto, señalar las notas que, según los conceptos del GATT hacen que un país pueda ser considerado como país en desarrollo. Al respecto se han indicado las siguientes:

- "1) Cuando las Partes consideren que la economía de una Parte Contratante "puede soportar sólo bajos niveles de vida", las Partes Contratantes tomarán en consideración la posición normal de su economía, y no basarán sus determinaciones a su propósito en circunstancias excepcionales tales como las que pueden resultar de la existencia temporal de condiciones excepcionalmente favorables para la exportación de los productos de tal parte contratante.
- 2) La frase "en las primeras etapas de desarrollo" no significa que sea de aplicación solamente a las Partes Contratantes que acaban de iniciar su desarrollo económico, sino también a las Partes Contratantes cuyas economías están emprendiendo un proceso de industrialización para corregir una excesiva dependencia de la producción primaria." (43)

Es en base a esta segunda definición y al principio de autocalificación de los países existentes en las organizaciones como se justifica la participación española como país en desarrollo dentro de las actividades del GATT. Naturalmente que la futura incorporación a la Comunidad Económica Europea supondrá el replanteamiento de esta consideración y lógicamente habrá de suponer un aspecto a considerar dentro de la valoración total que se efectúe sobre la integración.

La definición del punto 2 anterior supone la aceptación por las Partes Contratantes del criterio de que industrialización es equivalente a desarrollo, definición que es hoy objeto de crítica. Se precisa sin duda ampliar la misma para tener en consideración una serie de factores y de hechos que los teóricos del desarrollo, Meier, Baldwin, Viner, Johnson, etc. han ido manifestando. Ellos justificarían aún más la necesidad de un tratamiento especial para los problemas de estos países.

Debe añadirse una nota final para terminar estas consideraciones iniciales en relación con un problema de gran importancia desde el punto de vista de la política comercial y las relaciones comerciales que se producen dentro del GATT. Es el de la denominada gradación de los distintos países. Se ha señalado, en efecto, que hay sistemas y países que están en fases de desarrollo de distintos grados y que los países más avanzados dentro de los p.v.d. deberían soportar más disciplinas que los países con un nivel de desarrollo menor. Esta tesis, que encuentra su confirmación internacional en el hecho de que se reconoce la existencia de países de menor desarrollo relativo, sin embargo encuentra oposición a su puesta en práctica por parte de los países en desarrollo que tienen en estos momentos un mayor grado de avance. Estos, por razones de estrategia y de asunción de compromisos señalan que las negociaciones deben realizarse exclusivamente entre dos bloques: el de países desarrollados y el de países en desarrollo.

## 2. Antecedentes

En las propuestas originales de Estados Unidos para la creación de la Organización Internacional de Comercio -ha señalado Dam- no se incluía más que de pasada una referencia al desarrollo económico. La posición de los

Estados Unidos, basada en una teoría en boga en la época, era que los países menos desarrollados podrían desarrollarse mejor si participaban plenamente en un sistema multilateral no discriminatorio en el que se registrasen niveles de aranceles lo más bajos posibles y ausencia de restricciones cuantitativas. Esta posición se mostró incluso entonces totalmente inaceptable para los países en desarrollo. Para éstos, el desarrollo económico requería la creación de industrias que sustituyesen importaciones y para esas industrias nacientes se precisaban unos aranceles elevados, complementados a veces por restricciones cuantitativas. Ello hace suponer que las discusiones sobre este tema fueron especialmente fuertes y que las tensiones que se manifestaron en la redacción de la Carta de La Habana hicieron que finalmente se aceptase la inclusión de temas como el desarrollo económico y reconstrucción. Pero, dado que la OIC no llegó a nacer y dado su sustitución por lo que se entendía entonces como mera solución provisional, este capítulo se integró dentro del artículo XVIII del Acuerdo General de una manera muy diluida. (44)

En este artículo que contenía 14 párrafos, primó la consideración de que una desviación de las normas comerciales que establecía el Acuerdo a los propósitos de desarrollo habría de requerir la aprobación previa de las Partes Contratantes. Las excepciones a las normas que se establecían en los artículos XII y XIV por razón de balanza de pagos no requerían esa aprobación previa, y en consecuencia, los países en desarrollo prefirieron lógicamente utilizar en la justificación para el mantenimiento de restricciones cuantitativas y derechos arancelarios elevados este mecanismo.

Como se ha indicado anteriormente, en 1955, se procedió a una revisión del articulado del Acuerdo General. No fué una excepción a esta revisión el artículo XVIII. Su objetivo era muy simple: hacer realidad que los países en desarrollo pudieran tener más facilidades que los países desarrollados para imponer normas comerciales destinadas a proteger sus industrias nacientes, de carácter excepcional al Acuerdo General. Para prevenir abusos en el empleo, los países en desarrollo tendrían que someter tales restricciones a una revisión regular por parte de las Partes Contratantes, lo cual está plenamente de acuerdo con las obligaciones de notificación que impone el Acuerdo General.

En la práctica, los países en desarrollo que entonces eran Partes Contratantes no hicieron gran uso de estos nuevos mecanismos de protección para sus industrias nacientes. Se han indicado algunas causas: en primer lugar, la ya señalada de que los procedimientos para justificar las restricciones comerciales por razón de balanza de pagos resultaban menos rigurosos que los del artículo XVIII; en segundo lugar, los países desarrollados pusieron claramente de manifiesto su oposición a que la aplicación práctica del artículo XVIII supusiese una carta blanca para ignorar los compromisos arancelarios; y, finalmente, el hecho político clave de que los países en desarrollo han sido especialmente contrarios a someterse a las investigaciones y requisitos que se establecen en el artículo XVIII del Acuerdo General (revisión e informe anual sobre las medidas).

### 3. Nuevas consideraciones

El punto de inflexión en la consideración de los países en desarrollo dentro del sistema GATT tiene su origen en el informe del Grupo de Expertos que presidido por Haberler realizó en 1958 un análisis sobre las tendencias en el comercio internacional. En este informe se señalaba que, en buena medida, las causas de los problemas de los países en desarrollo se debían a las políticas comerciales de los países desarrollados. Paulatinamente, el GATT cambió su actitud hasta entonces pasiva por otro más activa. Se confectó un programa de expansión comercial y destinado especialmente a estos países y se encargó a un Comité el análisis de las barreras arancelarias existentes principalmente en una serie de productos de interés para las exportaciones de los países en desarrollo, así como en otros obstáculos no arancelarios (restricciones cuantitativas, impuestos interiores, comercio de Estado y monopolios de importación). (45)

El Comité puso de relieve una serie de temas de interés para los p.v.d. que resultaron especialmente embarazosos para los países desarrollados y participó de forma muy notable en recomendaciones de alto alcance como, por ejemplo, la declaración de 1961 sobre promoción del comercio de los países menos desarrollados asumida por las Partes Contratantes en su reunión ministerial de dicho año. Pero -como ha señalado Dam- los países desarrollados no

asumieron compromisos, pues estaban aún acostumbrados a contemplar al GATT como una organización pasiva en la cual las barreras al comercio sólo se reducían mediante negociaciones que supusieran una contrapartida y no querían dar pasos unilaterales hacia la reducción de barreras a las exportaciones de los países menos desarrollados.

En este análisis de la evolución institucional del tema, en 1965 un grupo de países menos desarrollados pusieron de relieve que había llegado el momento para la acción y presentaron una resolución que contenía un programa de acción. Igualmente, este programa fue aprobado en la reunión ministerial del citado año.

Contenía las siguientes medidas: i) mantenimiento del "statu quo" por parte de los países industrializados, que no deberían erigir ningún nuevo obstáculo arancelario o no arancelario; ii) supresión de las restricciones cuantitativas a las importaciones procedentes de países poco desarrollados para fines de 1976; iii) admisión con franquicia de los productos tropicales; iv) supresión de los derechos de aduanas sobre los productos primarios; v) reducción y supresión de los obstáculos arancelarios que entorpecen las exportaciones de productos elaborados y semielaborados procedentes de los países poco desarrollados, de acuerdo con un plan; vi) reducción progresiva de los impuestos interiores y de los derechos fiscales y vii) informes anuales sobre las medidas adoptadas para poner en práctica esas decisiones. (46)

Este programa fue aprobado por todos los países industrializados, excepto los miembros de la CEE.

Además, se reconocía la necesidad de crear un marco apropiado que permitiese a los Partes Contratantes cumplir con sus responsabilidades en la esfera de la expansión del comercio de los países poco desarrollados.

En 1964, tiene lugar un suceso de gran importancia: el nacimiento de la UNCTAD al que se dedicará especial consideración en este mismo capítulo, constituye, desde este punto de vista un revulsivo completo para la consideración por el GATT de la situación de los países en desarrollo dentro del Acuerdo

General. En una sesión extraordinaria de las Partes Contratantes celebrada en ese año, se estableció la incorporación al GATT de un mecanismo institucional, solicitado por las Partes Contratantes el año anterior. Este nuevo mecanismo formaría parte del propio Acuerdo como su parte IV con el título de "Comercio y Desarrollo". Fué siendo aceptado poco a poco por las diversas Partes Contratantes siendo las últimas Francia (en 1978) y curiosamente Gabón en 1979. (47)

Como ocurriera con el "Programa de Acción" se ha indicado que la Parte IV constituía una serie de declaraciones y principios de buena voluntad pero que no modifican la esencia del Acuerdo General. Dam ha señalado que resulta fácil ser escéptico sobre su contenido y que no existe duda de que los países en desarrollo obtuvieron muchas palabras y pocos compromisos precisos. Pero, sin embargo, tenía una gran importancia simbólica pues todos los países Partes Contratantes comprendían y reconocían que el GATT debería jugar un papel nuevo en el problema del desarrollo. La Parte IV suministraba el marco para el trabajo de un Comité de Comercio y Desarrollo encargado de su aplicación. Al mismo tiempo, los trabajos preparatorios de una nueva ronda de negociaciones comerciales -la Kennedy- igualmente debían haber proporcionado una base para un progreso real en los años sucesivos.

El Comité de Comercio y Desarrollo se estableció en la misma sesión de las Partes en que se aprobó la parte IV. Y, de acuerdo con los fines que se reproducen más adelante, dedicó sus esfuerzos a la tarea de reducir y eliminar las barreras al comercio.

Incorporaba este Comité los trabajos de los anteriores Comités destinados al análisis de los problemas del desarrollo (el anteriormente citado) y disponía de las siguientes amplias funciones:

1. Seguir continuamente la aplicación de las disposiciones de la Parte IV del Acuerdo General.
2. Llevar a cabo todas las consultas que puedan ser necesarias respecto a la aplicación de las disposiciones de la Parte IV o disponer lo necesario a esos efectos.
3. Someter propuestas a la consideración de las Partes Contratantes sobre cualquier cuestión relativa a la aplicación de las disposiciones de la Parte IV.



4. Considerar cualquier cuestión que pueda surgir en lo que concierne a la posibilidad de que una parte contratante pueda ser considerada como poco desarrollada en el sentido de las disposiciones de la Parte IV, e informar a las Partes Contratantes.
5. Considerar, basándose en las propuestas que le remitan las Partes Contratantes para que las examine, si es o no necesario efectuar enmiendas o adiciones en la Parte IV para que avancen los trabajos de las Partes Contratantes en materia de comercio y desarrollo, y formular las recomendaciones oportunas.
6. Encargarse de todas las funciones suplementarias que puedan serle confiadas por las Partes Contratantes. (48)

El progreso del Comité ha sido escaso, aunque dentro del mismo se han llevado a cabo estudios importantes, pues muchas de las restricciones existentes, claramente ilegales en base a la Parte IV, siguen existiendo. Dam ha indicado que los países desarrollados cuestionados rehusan fijar fechas de supresión o se justifican en base a sus protocolos de aplicación provisional (que, en cierta medida, justifican la legalidad de las restricciones).

Desde el punto de vista de este estudio, debe resaltarse que este Comité dió pie a que los intereses de los países en desarrollo se tuviesen en cuenta en una revisión de los procedimientos de solución de diferencias del artículo XXIII (propuesta Brasil-Uruguay, a la que se alude en el capítulo III de este trabajo).

#### 4. Las consecuencias de la Ronda Kennedy

En 1964 tuvieron lugar las que serían denominadas en su origen como las mayores negociaciones comerciales de la historia: la Ronda Kennedy. En su filosofía inicial, se partió del hecho de que la cláusula de nación más favorecida beneficiaba sobre todo a los países exportadores importantes y prácticamente excluía a los países en desarrollo de la negociación. Para remediar esto se decidió que no se exigiera de los países en desarrollo la reciprocidad de concesiones y que podrían concedérseles reducciones de derecho superiores al 50%.

Y, sin embargo, los resultados de la Ronda fueron muy escasos para los países en desarrollo. No sólo las reducciones arancelarias que obtuvieron fueron inferiores a las de los países adelantados (alrededor del 20 al 25% en lugar del 36%), sino que incluso las gradas de protección real de los productos acabados en relación con los productos brutos se acentuaron comparativamente.

Se encontraban entonces en pleno auge los esfuerzos para medir la protección efectiva (véase al respecto, por ejemplo, el estudio de la UNCTAD sobre "Estimación de los efectos de las Negociaciones Kennedy sobre las barreras arancelarias"). (49)

Las razones de este resultado pueden encontrarse en que el poder de negociación de los países en desarrollo se encontraba debilitado por la ausencia de obligaciones de reciprocidad. En efecto, los países industriales pusieron el mayor peso de la negociación en los productos industriales que los países en desarrollo no fabricaban e incluyeron en sus listas de excepciones productos sobre los que hubiesen interesado concesiones arancelarias a los países en desarrollo.

Como nota complementaria a cuanto se ha señalado hasta el momento, cabe resaltar que la decepción producida por los resultados de la Ronda Kennedy y las críticas realizadas fueron muy profundas creando un ambiente de necesidad de hacer algo especial en torno al problema de los p.v.d. De ahí que, poco después, bajo los auspicios del GATT y siguiendo técnicas de negociación muy similares a la de las primeras rondas de negociaciones arancelarias, se llevara a cabo una negociación reservada exclusivamente a los intercambios entre países en desarrollo.

Es la que se ha llamado el mini-GATT y realmente por la participación de países (16 en su origen, en estos momentos 18) y por el alcance de las concesiones realizadas no puede decirse que tenga un valor muy superior a lo simbólico. Este Protocolo, extendido a lo largo de 10 años, cedía en importancia comercial a los acuerdos de cooperación entre la CEE y antiguos países coloniales y a otras fórmulas como pueden ser las preferencias generalizadas que se estudian en otro apartado de este capítulo. Conviene indicar, no obstante, que una reducción de derechos arancelarios afecta también al margen de preferencias del sistema.

Debe señalarse que también en esta época se producen esfuerzos por llegar dentro del GATT a acuerdos de tipo sectorial en productos de interés para los países en desarrollo. Es el caso del Acuerdo sobre textiles de algodón (más tarde sobre los productos textiles) en los que, sobre la base de

una necesidad de evitar las desorganizaciones de los mercados, se pactan cláusulas que suponen una auténtica derogación del Acuerdo General pues se acepta el mantenimiento de restricciones cuantitativas a las importaciones (cierto es que contra un crecimiento anual del 6%) y se establece un complejo sistema de negociaciones bilaterales entre exportadores e importadores que se incorporan al Acuerdo.

Conscientes de la existencia de los problemas que afectaban a los países en desarrollo los expertos que formaron el grupo de trabajo que elaboró el informe Rey dedicaron un capítulo importante al tema; partiendo de la base de la existencia de la graduación, lo cual, como hemos señalado, no es aceptado por los países en desarrollo en las negociaciones. En el párrafo 292 del mismo se señala que los países en desarrollo deberían participar en las negociaciones de gran amplitud que se prevén en el marco del GATT y para las que se llevarían a cabo trabajos preparatorios en 1972. Dichas negociaciones deberían ofrecer la posibilidad a los p.v.d. de pedir a los países desarrollados la reducción o eliminación de los obstáculos a las importaciones que les interesan en general. (50)

##### 5. La Ronda Tokio

Sobre este telón de fondo, en 1973 tiene lugar la Conferencia de Ministros de Tokio en la que se redacta una declaración de Tokio en cuyos párrafos se pone de relieve la voluntad de lanzar esa gran negociación que debería recoger muchas de las aspiraciones de los países en desarrollo.

La negociación fué tensa y dura, como se pondrá de relieve en el capítulo siguiente, y no aportó plena satisfacción a las aspiraciones de los países en desarrollo cuyas insatisfacciones son puestas de manifiesto en todas las reuniones posteriores. A los efectos de este estudio debe indicarse que, dentro de las modificaciones introducidas en el marco institucional del GATT se introdujeron algunas que intentaban proporcionar instrumentos para la consideración de los problemas de estos países, cuestión a la que se dedica fundamentalmente la sección III.3 de este estudio.

Sin entrar aquí en una valoración del enorme problema del tratamiento de los países en desarrollo dentro del sistema GATT, sí cabe deducir de las líneas anteriores que si se produjera una modificación del Acuerdo General habrá de pasar sin duda por una aproximación a los problemas específicos y especiales de estos países.

Una valoración de los resultados de la Ronda Tokio no resulta todavía posible, puesto que sus resultados en materia arancelaria van siendo puestos en práctica poco a poco pero, como se ha indicado, cuestiones que preocupaban grandemente a los países en desarrollo quedaron sin resolver. Especialmente las que se refieren al establecimiento de un sistema multilateral de salvaguardias, las que hacen referencia a un acceso más libre a los mercados, y a los productos tropicales y, finalmente, los relativos a la continuación del proceso de liberalización del comercio, especialmente en el terreno de los productos agrarios.

La Secretaría de la UNCTAD, en un estudio sobre los resultados de esta Ronda ha señalado que, en la actualidad se ha producido una traslación en las medidas comerciales que afectan a los países en desarrollo. En efecto, ha disminuido la importancia de las medidas de protección clásica, especialmente los derechos de aduana, pero, sin embargo, las medidas que subsisten tienen mayor efecto sobre las importaciones de los países en desarrollo. (51)

En la actualidad se acude a mecanismos de protección flexible según los cuales se pueden aplicar restricciones cuando no se dan condiciones concretas, lo cual está en íntima relación con la cuestión del grado de cumplimiento de las obligaciones que impone el sistema.

La aplicación de esos mecanismos se ve influida por la tendencia que se perfila hacia las que podrían llamarse formas de comercio "controlado". En definitiva, se ha señalado, el trato incondicional de nación más favorecida ha dejado de ser el principio rector de las relaciones comerciales internacionales sin haber encontrado substituto. Como conclusión provisional de este examen, podría señalarse que la interrelación de las finalidades políticas, económicas y sociales del sistema se ha agudizado y desde ese punto de vista se hace aún más preciso un cuerpo de normas que encaucen los intercambios.

### LA UNCTAD (52)

En la consideración de los problemas del desarrollo y la política comercial, debe hacerse una incursión por el seno de la UNCTAD. Esta reviste unas determinadas características que se plasman en sus acciones y con el GATT mantienen una especie de competencia, sobre todo a niveles de Secretaría. Ello puede reflejarse en el futuro del sistema.

#### La internacionalización del problema del desarrollo

Las primeras demandas de cooperación internacional fueron formuladas en la Conferencia Afroasiática de Bandung en 1955 y fueron reiteradas en las conferencias de naciones no alineadas de Belgrado (1961), Cairo (1964), Lusaka (1970) y Algiers (1973). Como ha señalado el profesor Sampedro, a lo largo de este período se ha pasado de la concepción del desarrollo como asistencia de los más ricos a los menos adelantados, durante un período que la economía convencional juzgaba suficiente para normalizar el comercio mundial, a la exigencia en la actualidad de una cooperación entre unos y otros países si se quiere llegar auténticamente a unas relaciones económicas mundiales integradas frente al panorama de la crisis. En este orden, la sexta y la séptima Asambleas Especiales de las Naciones Unidas (de 1974 y 1975) han acuñado el término que, desde entonces, viene siendo oficialmente utilizado: "el nuevo orden económico internacional", al que se ha hecho una referencia en el primer capítulo.

En medio de esas fechas (1950 y 1970), en los primeros años de la década de los 60, una serie de programas y objetivos crearon una especie de entusiasmo optimista. Entre ellos se encuentran la formulación del primer decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo, los acuerdos regionales como la Alianza para el Progreso y el primer convenio de Yaoundé, junto al establecimiento del Fondo Especial para la asistencia técnica y el Programa de desarrollo de las Naciones Unidas. Sin embargo, como ha señalado Ervin Laszlo, en los últimos años de esa década el entusiasmo se había desvanecido y

posteriores enunciados, como el segundo decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo, plantearon el problema con mayor sobriedad.

No pueden dejar de ser citados en esta introducción al estudio del organismo otras modificaciones de la estructura económica internacional: la crisis del petróleo y la acción conjunta de los países exportadores de esta materia y el diálogo Norte-Sur.

Deben destacarse en resumen tres etapas: 1950/1960: crecimiento en el automatismo del sistema para expandir los resultados del progreso; 1960-1970, inicio de una cierta cooperación sobre la base de planes conjuntos; 1970-1973: formulación de un nuevo orden económico internacional.

#### I. INSTITUCIONES:

La UNCTAD como institución nace en 1964 e influyen en ella tanto estos períodos de consideración del problema de desarrollo como la base teórica de mejora de los intercambios comerciales entre los países.

En 1961, mientras que las relaciones reales de intercambios de los países exportadores de materias primas no habían dejado de empeorar desde el final del "boom" consecutivo al conflicto coreano de 1951, la Asamblea General de la ONU, en una resolución titulada "El comercio internacional instrumento principal del desarrollo económico", había contemplado la posibilidad de la reunión de una Conferencia Intergubernamental encargada de examinar los problemas de comercio internacional y en especial el de los productos básicos.

Vuelta a considerar un año más tarde, la propuesta debía llevar a que se celebrase, del 23 de marzo al 16 de junio de 1964, en Ginebra, una Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en la cual participaron representantes de 120 Estados occidentales, de los países socialistas y del Tercer Mundo. La Conferencia de Ginebra adoptó numerosas recomendaciones sobre los principios

que deberían regir el comercio internacional, para acelerar el desarrollo económico y preconizó la creación de una nueva organización internacional de carácter permanente. La Asamblea General de la ONU por resolución 1995 (XIX) de 30 de diciembre de 1964, crearía la "Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo".

De este título resulta una confusión posible entre las sesiones plenarias y las otras actividades de la Conferencia, pero se ha obviado el inconveniente mediante el artificio de añadir a los documentos que han surgido de las Conferencias Plenarias: Ginebra (1964) Nueva Delhi (1968), Santiago de Chile (1973), Nairobi (1976) y Manila (1979) un número romano. Así se habla de la resolución 93 (IV) que instituyó el Programa Integrado para los Productos Básicos, etc. Cuando se carece de número, se refiere la documentación a la actividad de la organización, comisiones, comités, grupos de trabajo, etc.

Órgano de la Asamblea General de las Naciones Unidas, la UNCTAD reúne a los países miembros de esta organización (y también a algunos que no lo son). De esta forma a fines de diciembre de 1980 contaba con 157 miembros (frente a algunos menos de la propia ONU) que se reparten en cuatro grupos geográficos: El grupo A (países en desarrollo de Africa y Asia, así como Yugoslavia); el Grupo B (países de Europa Occidental, comprendiendo los menos desarrollados de la cuenca mediterránea, excepto Yugoslavia, más Estados Unidos, Japón, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, es decir los países de la OCDE); el grupo C (países latinoamericanos) y el grupo D (países socialistas de economía de planificación central) y China como grupo especial. Al grupo A se le califica normalmente de afroasiático (y debe recordarse que fué el primero en plantear problemas de desarrollo en la Conferencia de Bandung) y, junto con el C forma el llamado grupo de los 77 (países en desarrollo) que responde al número original de la Conferencia de Ginebra, aunque en la actualidad sean más de 100.

Cuando la Conferencia no está en sesión plenaria, y lo estaba cada cuatro años durante dos meses, con la excepción de 1976 en que hubo período trienal, sus funciones se llevan a cabo por una Junta de Comercio y Desarrollo que en diciembre de 1978 se componía de 117 miembros:

Con carácter permanente exigen varias comisiones:

- De productos básicos. En la actualidad, esta Comisión comparte sus tareas con el Comité Especial para el Programa Integrado de los Productos Básicos
- De manufacturas
- De preferencias
- De invisibles y financiación relacionada con el comercio
- De transporte marítimo
- De transferencia de tecnología
- Comité de cooperación económica entre países en desarrollo.

Como puede verse del simple enunciado de estas comisiones la UNCTAD se preocupa fundamentalmente, en principio, de todas las cuestiones de carácter económico que se recogen en la balanza de pagos (comerciales, servicios, financiación). A ello se ha llegado como consecuencia de que el peso de los estudios promovidos por las distintas conferencias a que se ha aludido al iniciar el estudio del marco internacional del desarrollo ha sido en gran medida descargado sobre la UNCTAD a la que, en los últimos años, se han incorporado dos cuestiones: la relación entre los procesos inflacionistas y el desarrollo; la interdependencia; y la deuda pública y el desarrollo.

Dejando aparte el problema de los productos básicos, la UNCTAD por su propia estructura y condicionamiento constituye un foro político que procede por recomendaciones, lo que la distingue del GATT, en el cual se contraen obligaciones. Ello constituye en cierta medida la gran debilidad del sistema y la preocupación continua de los Secretarios Generales por conseguir un mecanismo más eficaz y resolutivo.



En líneas generales, las Conferencias de carácter general examinan el trabajo realizado por las distintas Comisiones y crean un programa de trabajo para el futuro cuyo cumplimiento se examina en la siguiente sesión plenaria. Así, la Conferencia de Manila, examinó el grado de ejecución de las resoluciones adoptadas en Nairobi e inició un nuevo programa de trabajo que se relaciona con el concepto de interdependencia entre los factores comerciales y monetarios en los procesos de desarrollo.

## II. LA ACCION DE LA UNCTAD:

Examinaremos a continuación, siguiendo la metodología empleada por Jacques y Colette Nême las principales acciones emprendidas por la UNCTAD, destacando de ellas muy especialmente las que se refieren a la negociación de acuerdos sobre productos básicos y al sistema de preferencias generalizadas (SPG), (ó GSP, en inglés). (53)

### a) en materia comercial

i) Como acabamos de indicar, a la UNCTAD se le ha confiado la responsabilidad de la negociación de los acuerdos internacionales sobre los productos básicos (actualmente trigo, cacao, azúcar, café, estaño, aceite de oliva y caucho) y ha contribuido a la puesta en marcha de preferencias generalizadas en favor de los productos acabados y semiacabados originarios de los países en vías de desarrollo que son instrumentadas por el GATT como excepción a la regla de nación más favorecida.

Si los primeros acuerdos son negociados individualmente, en la actualidad la UNCTAD está comprometida en un ambicioso programa en el que se incluyen dieciocho productos, con el doble propósito de conseguir la estabilidad de ingresos por exportación de los países productores y precios razonables para los consumidores. Se trataría de crear un mecanismo mundial de estabilización para los precios de los productos mediante la creación de unas reservas mundiales que financiaría un Fondo Común aportado por productores y consumidores.

En efecto, tras comprobar los resultados limitados -incluso el fracaso del enfoque individual, producto por producto- la IV UNCTAD al adoptar el "programa integrado" ha reconocido la necesidad de contemplar el problema de los productos básicos de una manera global. Esta globalización implica dos aspectos principales: por una parte, se trata de instituir una reglamentación internacional, destinada a estabilizar los mercados, que sea aplicable al mayor número posible de productos básicos y, por otra, de establecer correlaciones entre los precios de los productos básicos y los de los productos manufacturados y, de una manera más general, entre el comercio de materias primas y el de productos industriales.

El programa integrado, en una primera etapa deberá aplicarse a una gama de dieciocho productos entre los que se comprenden los aceites vegetales (incluidos aceite de oliva y semillas oleaginosas) algodón e hilados de algodón, azúcar, plátanos, bauxita, cacao, café, carne, caucho, cobre, estaño, fibras duras y sus productos, fosfatos, maderas tropicales, manganeso, mineral de hierro, té y yute y sus productos. Se prevé la posibilidad de incluir posteriormente otros productos de base. Conviene hacer notar que algunos de los productos citados son ya objeto de acuerdos individuales de productores y consumidores, lo que planteará en el futuro, problemas de coordinación.

En este marco se recoge en la resolución que aprobó el programa integrado la necesidad de crear un "Fondo Común" que tendría como misión financiar los stocks reguladores de los productos básicos. Este instrumento, creado con aportaciones de los países consumidores y productores, sería el elemento clave de la realización del programa. En la actualidad, establecido por una conferencia de negociación de las Naciones Unidas se discuten problemas técnicos sobre su puesta en marcha, dificultada por no haber sido aún ratificado el Acuerdo por buen número de países.

ii) Por otra parte, la UNCTAD se preocupa de la diversificación de las economías de los países productores de materias primas, esforzándose por desarrollar el comercio de productos primarios, acabados o semiacabados, no sólo mediante su promoción en los mercados de los países desarrollados sino también mediante el intercambio de productos entre países en desarrollo. En este sentido, se debe citar el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT que suministra a los países en desarrollo informaciones y ~~consejos~~ sobre los mercados exteriores y las técnicas de marketing, ayudándoles a desarrollar servicios de promoción de las exportaciones y a formar el personal necesario.

b) en materia de invisibles y financiación relacionada con el comercio

La UNCTAD ha prestado gran atención a las cuestiones relativas a la financiación del desarrollo (volumen y condiciones de la ayuda, instrumentos de financiación, problemas de la deuda pública, etc.) así como a los invisibles, especialmente en relación con seguros, turismo, fletes marítimos y transferencia de tecnología. Estos dos últimos aspectos son analizados en sus respectivas comisiones.

Sin embargo, la labor de la UNCTAD en este dominio, no se ha traducido en los resultados prácticos presentes en el terreno de los intercambios comerciales que se han esbozado en el apartado anterior y que serán ~~completados~~ con un análisis de los acuerdos internacionales de productos y del sistema de preferencias.

En la segunda Conferencia de Nueva Delhi se adoptó la resolución de que cada país desarrollado debería proceder, a título de ayuda, a realizar transferencias de recursos financieros equivalentes como mínimo al 1% de su Producto Nacional. Este objetivo no ha sido nunca realizado por lo que constituye preocupación continua la creación de un sistema de medidas financieras suplementarias destinadas a compensar la insuficiencia de los ingresos por exportación de los países en desarrollo. En este orden de cosas se desarrollan en la actualidad diversas iniciativas.

- a) Las destinadas a renegociar las Ayudas Oficiales al Desarrollo que distintos países desarrollados han concedido.
- b) Las que se dirigen hacia una nueva concepción de la deuda pública, oficial. Aquí se ha señalado la necesidad de llegar a una cancelación de las deudas de los países en desarrollo de menor desarrollo relativa.
- c) Las ideas lanzadas para crear nuevos instrumentos de financiación, por ejemplo, un impuesto adicional sobre las importaciones de los países desarrollados con el que se crearía un fondo especial para los países en desarrollo.

Por otro lado, la UNCTAD lleva a cabo estudios que, en su momento, plasmarán en recomendaciones relativas a crédito y seguro de crédito, financiaciones compensatorias, etc.

c) en materia de transportes marítimos

Desde 1965 existe en la UNCTAD una Comisión de Transporte Marítimo para estudiar la organización y las consecuencias de este modo de transporte en el comercio de los países en desarrollo.

Junto a estudios de carácter técnico destinados a facilitar asistencia técnica para la política de mejoramiento de puertos se han adoptado diversas resoluciones de interés:

- 1) Código de Conducta de las Conferencias Marítimas. Desde que un país en desarrollo posee una marina mercante debería poder penetrar en las Conferencias que reglamentan el funcionamiento de las líneas regulares en las principales rutas. Esta finalidad es perseguida por el Código, el cual sin embargo, no ha sido ratificado más que por un número reducido de países en desarrollo, lo que hace inviable su puesta en práctica, aún limitada a una recomendación. (54)
- 2) Código o convenio sobre el transporte multimodal internacional. Se trata de una Conferencia que tuvo lugar en el año 1980 en la que sobre la base de los trabajos de un grupo de expertos que ha venido reuniéndose a lo largo de varios años y que consiguió llegar a principios que inspiren este tipo de transporte, en el que se utilizan com-

binaciones de medios de transporte distintos fundamentalmente de transporte marítimo y por tierra y con el que se pretende reducir al mínimo y armonizar las inspecciones aduaneras y la documentación de transporte y través de varios países. (55)

3) Análisis de las consecuencias económicas de las existencia o inexistencia de una relación auténtica entre el buque y el pabellón de matrícula. Se trata de reglamentar en cierta medida las actuaciones de las llamadas banderas de conveniencia, que suscita problemas importantes.

d) en materia de transferencia de tecnología

Esta Comisión fué creada en 1976 con una doble justificación: en primer lugar para analizar las causas de la dependencia tecnológica de los países en desarrollo con respecto a los países adelantados, que se traduce en el aspecto económico en unos grandes pagos por el empleo de patentes y marcas; y, en segundo término, para contribuir a la disminución del "gap" tecnológico existente entre unos y otros países.

En este orden de cosas, un grupo de expertos ha trabajado en la elaboración de un código internacional de conducta para la transferencia de tecnología, cuya conferencia de negociación se inició en 1978 y todavía continúa.

Alcanza fundamentalmente a tres aspectos:

- a) relativos a las reglamentaciones nacionales de transacciones de transferencia de tecnología;
- b) reglamentación de las prácticas comerciales restrictivas que puedan acompañar a la transferencia de tecnología;
- c) aspectos de derecho mercantil relativo a garantías, responsabilidades y obligaciones.

Es probable que se llegue en el transcurso de 1981 a la adopción de un Código que, con carácter de recomendación, había de ser ratificado por los distintos países.

Como sucede en el caso anterior, el gran problema de este Código de Conducta reside en su carácter no coactivo, lo cual permite que buen número de países puedan no ratificarlo, lo que haría fracasar en la práctica sus principios.

Hemos visto hasta ahora los trabajos de las Comisiones de la UNCTAD en materia comercial, de invisibles, de transporte marítimo y de transferencia de tecnología. Examinemos ahora los que son hasta el momento trabajos más operativos en materia de productos básicos (antecedentes del programa integrado al que hemos aludido) y de preferencias, objeto de los esfuerzos de otras Comisiones.

e) Los acuerdos internacionales sobre los productos básicos

Uno de los objetivos prioritarios de la UNCTAD ha sido y continúa siendo crear una organización racional y equitativa del comercio de productos básicos. Debe recordarse que la preocupación por la acción en esta materia proviene ya de la OIC. Aunque la UNCTAD no haya estado en el origen de la mayor parte de los acuerdos existentes ya sobre estos productos, en la actualidad le está confiada su renegociación. Se han celebrado últimamente (de 1979 y 1981) conferencias de negociación sobre el trigo, el cacao, el caucho, el aceite de oliva y posiblemente el cobre.

En líneas generales, puede definirse con Carreau un acuerdo sobre un producto básico como un convenio multilateral en virtud de cuyos términos los principales exportadores y los principales importadores de un producto básico determinado se comprometen a respetar una reglamentación que afecta al comercio internacional de dicho producto. (56)

En la noción de acuerdo sobre producto básico se incluyen, pues, dos ideas fundamentales que la Carta de la Habana había intentado precisar, que son: por una parte la necesidad de que el acuerdo sea mixto, es decir, que agrupe a la vez a los principales importadores y a los principales exportadores de un producto y por otra parte que el acuerdo contenga una reglamentación (de naturaleza más o menos internacionalista) aplicable al comercio internacional de dicho producto.

#### Tipos principales

Se podría, en primer término, diferenciar los acuerdos de estabilización de precios, que se esfuerzan en actuar directamente sobre estas, de los acuerdos que, como el de aceite de oliva, esperan de medidas distintas a las de acción sobre los precios (por ejemplo, mediante una normalización de la producción) evitar una fluctuación de los mismos.

Entre los primeros, se pueden distinguir tres tipos de mecanismos:

- 1) los compromisos multilaterales de compra y venta: en tales acuerdos (de los que es ejemplo el del trigo antes de 1971) los países exportadores se comprometen, en caso de alza de precios, a proporcionar cantidades determinadas a un precio máximo, mientras que los países importadores aceptan, en caso de caída de precios, comprar cantidades determinadas a un precio mínimo. El buen funcionamiento de un acuerdo de este tipo depende del número de países que participen en él y de la elección del abanico de precios;
- 2) los acuerdos de contingentación: el principio básico de tales acuerdos es buscar estabilizar los precios limitando las cantidades ofrecidas según contingentes más o menos amplios dependientes del nivel a que se encuentre la cotización mundial. En el acuerdo sobre el trigo anterior a 1971 se habían establecido compromisos multilaterales de compra y venta por cada país para evitar que el precio del mercado saliese de límites determinados. Mientras que en los acuerdos de contingentes es una acción internacional sobre las cantidades ofrecidas la que se espera mantenga los precios en la zona convenida;
- 3) los acuerdos de "stock" regulador: el principio del "stock" regulador preconizado por Haberler, presenta numerosas ventajas: este sistema es aplicable sin dificultad incluso si algunos países importadores o exportadores importantes no participan; además, no necesita controles gubernamentales y no altera la competencia entre los productores con costes bajos y los que producen a precios elevados. Sin embargo,

el "stock" regulador presenta también inconveniente: es técnicamente imposible para ciertos productos y casi siempre costoso. Se aplicaría con más facilidad a los productos minerales; su buen funcionamiento supone hayan de existir variaciones cíclicas de precios en el producto. Puede servir de freno a la orientación al alza de las cotizaciones bajo presión de los países en desarrollo.

Los acuerdos sobre productos básicos que están actualmente en vigor se refieren a los siete productos siguientes: aceite de oliva, trigo, estaño, café, cacao, azúcar y caucho; y muy posiblemente, según los resultados del Programa Integrado, pueda incorporarse también el cobre. Los acuerdos negociados en la ronda Tokio son de otra naturaleza, así como el Multifibras.

Historicamente, los acuerdos sucesivos relativos a estos seis productos han sido los siguientes:

1) Aceite de oliva: el primer acuerdo data de 1956, modificado en 1958 y negociado en 1963. Este acuerdo ha sido prorrogado por los Protocolos de 1967, 1969, 1973 y marzo de 1979.

2) Trigo: si las negociaciones internacionales sobre el trigo comenzaron en 1930, el primer acuerdo data de 1949 y fue seguida por los acuerdos de 1953, 1956, 1959, 1962, 1967 y 1971.

Los textos de 1971 se descomponen en dos instrumentos: el Convenio de ayuda alimentaria y el Convenio sobre el comercio del trigo. Tras haberse prorrogado en 1976, desde febrero de 1979 se discute un nuevo acuerdo.

3) Estaño: el primer acuerdo data de 1954, y los sucesivos son de 1960, 1966 y 1970. El quinto acuerdo entró en vigor el 1º de julio de 1976 y el texto se ha negociado en 1980.

4) Café: el primer acuerdo data de 1958; ha sido modificado en 1960, renovado en 1962 y renegociado en 1968. En 1975 se concluyó en Londres un nuevo acuerdo sobre café que entró en vigor el 1º de octubre de 1976. Su renegociación está próxima.



5) Cacao: el primer acuerdo sobre cacao se concluyó en 1972. El segundo acuerdo concluido en septiembre de 1975 en Ginebra entró en vigor asimismo el 1º de octubre de 1976. En 1980 se alcanzó un acuerdo para su renovación.

6) Azúcar: El primer acuerdo data de 1937 (estuvo en vigor hasta 1940). Se negociaron nuevos acuerdos en 1953, 1968 y 1973. En 1978 se negoció un nuevo acuerdo en Ginebra.

El acuerdo del trigo de 1971 se limitó a la organización de un concierto entre los países miembros para análisis de la situación del mercado, evaluación de las necesidades y disponibilidades. De los otros cinco hay uno de naturaleza neoliberal (el del aceite de oliva) que se dirige a hacer respetar una competencia lo más perfecta posible, a eliminar las prácticas desleales, sanear el mercado y controlar la calidad del producto. Otros contienen una reglamentación económica de naturaleza intervencionista. Combinan las fórmulas antes señaladas: mecanismo de precios con sistema de contingentes y combinación de mecanismo de precios con sistemas de "stock" regulador y control de las exportaciones.

Como señala Dominique Carreau, de estos seis acuerdos sobre productos básicos concluidos entre países productores y consumidores, únicamente los acuerdos sobre aceite de oliva y sobre estaño han podido funcionar de una manera regular. Y dado que el acuerdo sobre aceite de oliva no contiene reglamentación económica intervencionista, en definitiva sólo ha habido uno que haya funcionado realmente: el del estaño.

Los resultados limitados de los acuerdos sobre productos básicos pueden explicarse a la vez por consideraciones de orden ideológico (reticencias de ciertos países desarrolladas) y por causas de orden coyuntural (la inflación mundial).

f) Las preferencias generalizadas

1) PRINCIPIOS:

En la II UNCTAD (Nueva Delhi, 1968) se adoptó por resolución 91 (II) el Sistema General de Preferencias de la UNCTAD.

Según términos de la Resolución 21 (II) y del Acuerdo citado, los principios rectores del sistema generalizado de preferencias (SGP o GSP) son los siguiente: se trata de un marco en cuyo interior los países desarrollados (o países donantes) son invitados a ofrecer (mediante ofertas o esquemas) preferencias no recíprocas y no discriminatorias para la exportación de productos manufacturados y semiacabados procedentes de los países en vías de desarrollo (o países beneficiarios). Parece, pues, que el SGP quiere conciliar principios nuevos tales como el trato preferencial y la no reciprocidad con un principio clásico, la no discriminación (aplicado con exclusividad claro está, a los países en desarrollo).

El Acuerdo de 12 de octubre de 1970 aporta las siguientes precisiones:

- a) En lo que se refiere a los países donantes, se invita a participar en el sistema a todos los países desarrollados miembros de la OCDE o del COMECON.
- b) En lo que se refiere a los países beneficiarios, conforme al principio de "autoelección" las preferencias se conceden a los países que se declaran ellos mismos en vías de desarrollo, con la reserva de que los países donantes pueden rehusar el trato preferencial a un país en vías de desarrollo determinado por razones juzgadas imperativas.
- c) Respecto de los productos que comprende, el SGP se aplica en una primera fase a todos los productos industriales manufacturados y semimanufacturados provenientes de los países en vías de desarrollo. Otros productos (como los agrícolas transformados) podrían incluirse. El SGP, en principio, no cubre los llamados productos básicos.
- d) En cuanto al nivel de reducciones arancelarias, los países donantes pueden conceder preferencias bajo la forma de exención total o reducción parcial de los derechos de aduana.
- e) El problema de la conciliación de las preferencias inversas y especiales coexistentes con el SGP no ha sido arreglado por el acuerdo de 1970 en cuanto a su fondo. Se ha convenido solamente que las prefe-

rencias inversas o especiales podían mantenerse a título temporal y debían suprimirse ulteriormente para dar cabida solamente al SGP. Se llama preferencia inversa a las que conceden ciertos países en desarrollo a ciertos países desarrollados, por ejemplo, las preferencias imperiales de la Commonwealth.

f) La duración de aplicación del SGP fué fijada en 10 años (hasta 1980). Con posterioridad, el sistema con ciertas modificaciones en cuanto al alcance de los productos comprendidos ha sido prorrogado.

Para que las ofertas del SGP pudieran ser puestas en marcha, era preciso poner a punto una fórmula que permitiese insertar el SGP en el sistema del GATT. Ello se ha realizado mediante una derogación del principio de nación más favorecida. Y, en la actualidad, mediante la "cláusula de habilitación" han quedado justificadas en el mecanismo del GATT.

No obstante, existen grandes dificultades en esta materia pues algunos países que han concedido sistemas de preferencias han eliminado a productos procedentes de países en desarrollo. Se ha justificado esta acción en que el carácter del SGP es no contractual y en que las producciones de ciertos países más adelantados son ya competitivas con las equivalentes de los países desarrollados. Un problema que revisita permanente actualidad pues los p.v.d. se niegan a admitir la existencia de grados de desarrollo y hasta el momento sólo aceptan tratar con los desarrollados como un bloque.

## II FUNCIONAMIENTO

Al no poder llegarse por parte de los países industrializados a ofertas comunes, propusieron concesiones cuyos principales elementos se resumen a continuación:

### 1) Productos industriales y productos agrícolas transformados

Los países occidentales se comprometían a presentar dos listos:

- una de artículos manufacturados y semiacabados comprendidos en los capítulos 25 a 99 de la Nomenclatura aduanera de Bruselas, respecto a los cuales cada país desarrollado de la OCDE no estaba dispuesto a

conceder preferencias.

- otra de productos agrícolas transformados de los primeros veinticuatro capítulos de la Nomenclatura para los cuales sí estaban dispuestos a concederlas.

Estas distinciones mostraban claramente que los países desarrollados de economía de mercado estaban dispuestos a conceder el beneficio de las preferencias generalizadas a la mayor parte de los productos industriales originarios de los países en vías de desarrollo -los productos industriales excluidos configuraban la llamada lista negativa-; y que, a la inversa, no estaban dispuestos a hacer lo mismo para los productos agrícolas transformados de los que sólo los inscritos en la lista positiva podrían beneficiarse de las preferencias.

En general a los productos industriales acabados o semiacabados les alcanzaba el beneficio de las preferencias lo que significa que había excepciones. La CEE y los países nórdicos no preveían excepciones pero los Estados Unidos excluyeron los textiles, el calzado, el petróleo y los productos petrolíferos; Japón ciertos hidrocarburos; Nueva Zelanda presentó una lista positiva para estos productos industriales.

## 2) Nivel de las reducciones

Para los productos manufacturados y semimanufacturados, la CEE, los países nórdicos y Estados Unidos ofrecieron exención total; Austria, Canadá, Suiza y Nueva Zelanda reducciones lineales. Japón ofrecía exención, pero en algunos productos reducciones del 50% solamente.

Para los productos agrícolas transformados la mayoría de los países desarrollados ofrecieron reducciones varias.

## 3) Mecanismos de salvaguardia

Además de las excepciones propiamente dichas, los países desarrollados preveían, individualmente o por grupos, cláusulas de salvaguardia destinadas a evitar perturbaciones graves en sus propias economías o en sus corrientes comerciales habituales.

### III) LIMITES DEL SISTEMA

De una manera general el SGP instaurado en el marco de la UNCTAD y aplicado desde 1971 por ciertos países donantes, encuentra límites de orden material y de orden institucional.

En cuanto a lo material el sistema no es generalizado ni en lo que concierne a los países desarrollados donantes ni en lo que se refiere a los países en desarrollo beneficiarios, ni en lo referente a los productos exportados por los países en desarrollo, especialmente por la exclusión de los productos básicos. La resolución 96 (IV) adoptada en la Conferencia de Nairobi exige que se proceda a una mejora del SGP en el sentido de una mayor generalización. En segundo lugar, las ofertas de los países donantes no tienen suficientemente en cuenta la especificidad de los países en desarrollo menos avanzadas. En tercer término las preferencias especiales aplicadas por ciertos países en desarrollo (por ejemplo, el Convenio de Lomé de la CEE a países en desarrollo africanos, del Caribe y del Pacífico), se armonizan de modo muy difícil con el SGP.

Los límites de orden institucional también son triples. En primer lugar, el carácter no coactivo del sistema para los países desarrollados, que según los países en desarrollo debilita necesariamente el SGP. El SGP es de alguna manera un "acuerdo-marco", resultante de una resolución de la II UNCTAD y de "conclusiones acordadas" del Comité especial de preferencias. En el interior de ese marco los países desarrollados son soberanos para poner en vigor -o no poner en vigor- según modalidades diferentes, una oferta de preferencias generalizadas. En segundo lugar, la inserción de cláusulas de salvaguardia en las ofertas permite a los países donantes reducir -o incluso retirar plenamente- las preferencias concedidas a los países en vías de desarrollo. En tercer lugar, el dispositivo institucional puesto en marcha por la UNCTAD (El Comité Especial de Preferencias) parece insuficiente para dirigir la aplicación del SGP.

g) Los prácticas comerciales restrictivas

En esta materia que fue objeto de atención en los proyectos de cartas relativos a la Organización Internacional de Comercio se llegó durante 1980, después de unas negociaciones muy duras, a acordar un "conjunto de principios y normas equitativas convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas".<sup>(57)</sup>

\*\*\*\*\*

La UNCTAD, ha señalado el profesor norteamericano L. Gordon, inició su vida en 1964 como un "grupo pimienta" para los intereses de los países en desarrollo, para mejorar sus condiciones comerciales y sus relaciones de intercambio y su acceso a los mercados internacionales, e implantar políticas comerciales nuevas que favorecieran su desarrollo económico. Los países industrializados han participado en las conferencias y en las reuniones de la Junta y sus comités, pero el Secretariado ha sido dominado por representantes de los países en desarrollo, los cuales intentaron ponerlo al servicio de los objetivos e intereses de estos países. (58)

De hecho, la UNCTAD ha sido también un instrumento importante para reconciliar opiniones divergentes dentro del grupo de países en desarrollo y producir el notable grado de cohesión que han mostrado estos países en los últimos años en las Naciones Unidas y otros foros internacionales. De ahí la tradicional actitud de condescendencia hacia la UNCTAD en muchas capitales de países industrializados, que la consideran como un "tienda de parlanchines" y un mecanismo de los países en desarrollo, pero con poco impacto sobre las negociaciones comerciales reales.

Sin embargo, ha de reconocerse que la UNCTAD como grupo de presión ha producido cambios significativos en las reglas del juego económico internacional. Ha asegurado la aceptación universal de los

principios de las preferencias arancelarias generalizadas para las exportaciones de los países en desarrollo y del tratamiento favorable, sin reciprocidad para estos países, en otros aspectos de las negociaciones comerciales. También ha contribuido sustancialmente a modificar actitudes en materias relativas a transportes marítimos, transferencia de tecnología, acuerdos de productos y, quizá en el futuro lo logre para empresas multinacionales. En los últimos años, el secretariado de la UNCTAD se ha movido hacia una búsqueda más serena de reconciliación de las diferencias Norte-Sur y en áreas de actuación práctica. Ha mejorado considerablemente el nivel técnico de su trabajo y, como entidad burocrática, está claramente ansiosa de pasar de desempeñar un papel de debate y presión política a jugar otro de negociación seria en materia de políticas económicas.

Como consecuencia de la V UNCTAD, tres nuevos temas se han integrado en la estructura del GATT: el análisis del proteccionismo; el tratamiento de los países en desarrollo menos adelantados y la relación entre política comercial y reajuste estructural. Naturalmente, ello fue como consecuencia del interés que pusieron algunos países en destacar el papel del GATT.

La documentación de la UNCTAD, especialmente en una última etapa es especialmente dura respecto a las actividades del GATT.

#### 4) LAS NUEVAS INSTITUCIONES. LA RONDA TOKIO (59)

##### A) Antecedentes y desarrollo

Al finalizar la sexta de lo rondas negociadoras celebradas en el ámbito del GATT, la denominada Ronda Kennedy (Ginebra 1967), junto a algunos acuerdos de escasa entidad y alcance (memorandum de acuerdo sobre los elementos de base para la negociación de un acuerdo mundial sobre los cereales y un acuerdo relativo a productos químicos) se lograron otros resultados que merecen destacarse: una serie de consolidaciones y de reducciones en los derechos arancelarios de las partes contratantes que quedaron incorporados a sus respectivas listas de concesiones y un acuerdo sobre aplicación del artículo VI del Acuerdo General (Código Antidumping). De este, a efectos de este estudio, ha de señalarse no preveía ningún sistema de solución de diferencias.

Los años siguientes reflejarían en análisis diversos la existencia de un alto grado de insatisfacción por los resultados alcanzados, especialmente para los países en desarrollo, como por ejemplo la estimación realizada por la UNCTAD de los efectos de las negociaciones Kennedy sobre las barreras arancelarias. Al mismo tiempo, desde el punto de vista de la teoría y de las políticas comerciales se agudizaba la polémica sobre el valor de las reducciones en los derechos arancelarios, ya que sus efectos se veían contrarrestados en gran medida por la existencia de obstáculos no arancelarios al comercio.

En pocas palabras en muchos ámbitos se sentía la necesidad de llevar a cabo negociaciones comerciales de un alcance amplio que incluyesen todas las esferas del comercio internacional y en las que pudiesen participar el mayor número posible de países y no sólo Partes Contratantes.

Recogiendo este sentimiento se iniciaron en la Secretaría del GATT los procesos de acopio de informaciones muy detalladas respecto a barreras no arancelarias y elementos relacionados con el comercio de toda clase de productos y muy especialmente, los tropicales y agropecuarios.



Esta tarea se materializó en la existencia de una voluminosa documentación realmente interesante que podía ser empleada como base para una negociación. A ella se había llegado a través de un sistema de comunicaciones (o notificaciones en el lenguaje del GATT) de los distintos países que hacían hincapié en las medidas no arancelarias que afectaban a sus exportaciones.

En el campo específico de las medidas no arancelarias se llegó concretamente al siguiente cuadro que debe señalarse no es exhaustivo por no comprender sino las notificaciones comunicadas por los países Partes Contratantes y aceptadas por las otras. Ejercicios similares de realización de catálogos de barreras no arancelarias los llevan a cabo la Comisión Económica para Europa y la UNCTAD. El GATT en 1981 procede igualmente a una actualización del mismo.

GRUPO NUMERO 1

PARTICIPACION DEL ESTADO EN EL COMERCIO

	Número de notificaciones
A) Ayudas estatales .....	52
B) Derechos compensadores .....	3
C) Compras gubernamentales .....	26
D) Prácticas restrictivas .....	12
E) Comercio de Estado .....	31
TOTAL .....	124

---

GRUPO NUMERO 2

FORMALIDADES ADUANERAS Y ADMINISTRATIVAS A LA IMPORTACION

---

	Número de notificaciones
A) Derechos antidumping .....	12
B) Valoración .....	35
C) Clasificación aduanera .....	5
D) Formalidades consulares y documentación .....	56
E) Muestras .....	9
F) Reembolsos de derechos .....	9
G) Formalidades aduaneras .....	6
TOTAL .....	123

---

GRUPO NUMERO 3

NORMAS

---

	Número de notificaciones
A) Normas industriales .....	26
B) Reglamentos sanitarios y normas de seguridad ..	33
C) Normas diversas relativas a la composición de productos .....	12
D) Normas de marcado, etiquetado, medida y emba- laje .....	23
TOTAL .....	94

---

GRUPO NUMERO 4

LIMITACIONES ESPECIFICAS

---

	Número de notificaciones
A) Restricciones cuantitativas y licencias de importación .....	144
B) Prohibiciones y otras restricciones .....	59
C) Cuotas de pantalla y otras reglamentaciones de mezclas .....	24
D) Control de cambios .....	8
E) Discriminación resultante de acuerdo bilaterales .....	14
F) Distribución en materia de proveedores ...	4
G) Restricciones a la exportación .....	6
H) Medidas para el control de precios en el mercado interior .....	7
I) Contingentes aduaneros .....	2
J) Otros .....	2
TOTAL .....	270

---

GRUPO NUMERO 5

IMPOSICIONES A LA IMPORTACION

---

	Número de notificaciones
A) Depósitos previos a la importación .....	14
B) Sobretasas, tasas portuarias, tasas de estadísticas .....	86
C) Discriminación en los impuestos sobre películas, etc. ....	27
D) Restricciones discriminatorias en materia de crédito .....	8

	Número de notificaciones
E) "Prélèvements" variables .....	10
F) Ajustes fiscales a la frontera .....	77
G) Medidas excepcionales .....	4
TOTAL .....	226
Número total de notificaciones .....	855

Estos trabajos -y los que se llevaron a cabo en ámbitos sectoriales-, aún proporcionando un mejor conocimiento de las complejidades del sistema comercial mundial, no tenían su contrapartida práctica, por cuanto las grandes potencias comerciales no adoptaron aún la decisión de comprometerse en unas negociaciones comerciales omnicomprendivas. Sólo en febrero de 1972, a iniciativa de los Estados Unidos, y a través de unas declaraciones conjuntas con la CEE y Japón, iban a poner de manifiesto su voluntad negociadora.

Se invitó a participar en este proceso al mayor número de países, agilizándose los trabajos. En septiembre de 1973, fecha que ha de subrayarse pues acontecimientos económicos posteriores y sobre todo la elevación de precios de los productos energéticos, iban a modificar radicalmente el panorama que entonces se presentaba, en una reunión en que participaron los ministros de Comercio de gran número de países (99 lo hicieron finalmente), se firmó la Declaración de Tokio que iba a dar nombre a la Ronda. Esta declaración, que figura en el apéndice documental, señalaba una nueva filosofía en la forma de enfocar las negociaciones comerciales, puesto que se incluían los obstáculos no arancelarios al comercio, se resaltaba el papel de los países en desarrollo y se aludía a la interrelación de los factores monetarios y comerciales. A ella se referirían continuamente todos los trabajos que se realizaron y que durarían seis años.

A partir de esa fecha quedaron organizados los trabajos mediante la creación en el seno del GATT de un Comité de Negociaciones Comerciales en el que se crearon los siguientes grupos y subgrupos de negociación:

- a) Grupo de productos tropicales.
- b) Grupo de aranceles.
- c) Grupo de medidas no arancelarias.
  - i) Subgrupo restricciones cuantitativas.
  - ii) Subgrupo obstáculos técnicos al comercio.
  - iii) Subgrupo cuestiones aduaneras.
  - iv) Subgrupo subvenciones y derechos compensatorios.
  - v) Subgrupo compras del Estado.
- d) Grupo agricultura.
  - i) Subgrupo de los cereales.
  - ii) Subgrupo de la carne.
  - iii) Subgrupo de productos lácteos.
- e) Grupo de enfoque por sectores.
- f) Grupo salvaguardias.
- g) Grupo del marco institucional del comercio.

La modificación antes señalada de las circunstancias económicas paralizó los trabajos que empezaban a recibir nuevo impulso en 1975. En este año, el Congreso de Estados Unidos, por medio de una Trade Reform Act, autorizó al Ejecutivo la negociación y también el Consejo de Ministros de las Comunidades Europeas trazó unas directivas de negociación para la Comisión.

En España, por acuerdo de Consejo de Ministros, en febrero de tal año, se creaba una Comisión Interministerial encargada de realizar y coordinar los trabajos para la participación de España en las negociaciones comerciales multilaterales. Este órgano de carácter colegiado se adscribió a la Subsecretaría de Comercio por Real Decreto 300/1978 de 2 de marzo de dicho año.

Las negociaciones recibieron un gran impulso en el curso del 1977 con el nombramiento del señor Strauss como representante especial del Presidente de los Estados Unidos. En abril de 1979, poco antes de la celebración de la V UNCTAD (Manila, mayo), se firmaba el acta en el que se recogían los principales resultados alcanzados en materia arancelaria y no arancelaria, que los delegados de los distintos países se comprometían a elevar a la consideración de sus Gobiernos. En noviembre de dicho año, las Partes Contratantes adoptaron los Acuerdos y Protocolos negociados y en el de diciembre, los principales países que habían participado en las negociaciones procedieron a la firma, iniciándose el proceso jurídico de aceptación y ratificación por otros países de los resultados de las negociaciones.

#### B) Las negociaciones arancelarias

En las cinco primeras rondas negociadoras del GATT se utilizó en esta esfera una técnica de negociaciones bilaterales, esto es, un mecanismo de presentación de listas de peticiones y ofertas de reducciones arancelarias por parte de los países participantes. Cada uno de ellos negociaba con los países que hubiesen mostrado su interés por determinados productos, llegando entre ellos a un acuerdo y al final de las negociaciones, por el mecanismo de multilateralización del GATT, las concesiones (rebajas arancelarias y consolidaciones) se extendían a todos los participantes, obteniendo los negociadores interesados las ventajas de primitivo negociador.

El mecanismo resultaba complejo y, por otro lado, la presencia en el GATT de un número cada vez más elevado de países lo complicaba aún más. De ahí que en la Ronda Kennedy se ensayara un nuevo sistema: la reducción lineal de los derechos arancelarios para los productos industriales de los países desarrollados participantes. Sus resultados fueron relativamente limitados, dado el gran número de excepciones que se permitieron.

En la Ronda Tokio se ensayó la reducción arancelaria mediante una fórmula de carácter general. Efectivamente, en principio los países desarrollados acordaron que sus reducciones arancelarias se calcularían en base a una fórmula general que, en función de los estudios teóricos realizados, habría de permitir una más completa armonización de sus aranceles, eliminando de ellos las "crestas" y "perfiles" que se producen con fórmulas lineales del tipo  $Z = AT$  o, más aún, en negociaciones bilaterales.

Se llegó al acuerdo de emplear la fórmula propuesta por Suiza:

$$Z = \frac{AT}{A+T}$$
, en la que T es el derecho arancelario establecido con anterioridad a la Ronda, A, un factor fijo, y Z, el derecho que quedaría establecido.

El efecto armonización resulta fácil de mostrar con el siguiente ejemplo en que  $A = 16$  y T toma los valores indicados:

---

<u>T (%)</u>	<u>Z (%)</u>
10	6,2
20	8,9
50	12,1
100	13,8

---

En la práctica, sin embargo, no existió unanimidad en la fijación de los factores fijos y, así mientras, por ejemplo, unos países aplicaron la cifra 16, otros prefirieron 14 (refiriéndose siempre a las aportaciones de los países desarrollados).

Las excepciones al principio fueron aún más numerosas. En primer lugar, no existiría acuerdo sobre la inclusión total en la rebaja de los productos agropecuarios (capítulos 1-24 de la Nomenclatura de Bruselas o sus equivalentes en otros aranceles), los cuales iban a ser tratados con un enfoque especial. Más aún, en varios momentos se introducirían listas de excepciones diversas en sectores "sensibles" (textiles, siderúrgicos, calzados, etc).

Por otra parte, los países en desarrollo presentaron protestas dado que las reducciones arancelarias que se acordaron erosionarían los márgenes de preferencia que a sus exportaciones conceden los Sistemas de Preferencias Generalizadas y solicitaron compensaciones por ello.

Finalmente, también los países en desarrollo que insistieron en un tratamiento especial para los productos tropicales, no satisfechos por el desarrollo de las negociaciones en este sector, introdujeron otros elementos de distorsión de la fórmula general.

De ahí que en las listas de concesiones finales pueda observarse que, si bien la fórmula de reducción general se aplicó a un elevado porcentaje de posiciones arancelarias, sin embargo, coexiste, tanto con reducciones superiores a los niveles establecidos en la fórmula, como con reducciones inferiores y con buen número de derechos arancelarios que no se modifican. Ello introduce ciertamente un elemento de complicación al efectuar los análisis cuantitativos.

Al mismo tiempo, existieron también negociaciones de carácter bilateral al estilo de las primeras negociaciones, que permitieron a las naciones que las hubiesen emprendido y que hubiesen llegado a algún acuerdo establecer reducciones distintas a la fórmula de carácter general, lo cual influenció tanto el desarrollo de las negociaciones como su resultado final.

Debe, finalmente, señalarse que el conjunto de las reducciones acordadas se llevará a cabo a lo largo de un período de ocho años con reducciones de igual cuantía a establecer al comienzo de cada uno de dichos años, es decir, que las concesiones de la Ronda Tokio entrarán en vigor plenamente en enero de 1987.

Las estimaciones que se han hecho de los efectos sobre los aranceles tras los compromisos de la Ronda Tokio son de tipos



diversos. Especialmente se encuentran análisis de tipo cuantitativo, que pretenden reflejar su impacto sobre el comercio mundial o sobre determinados grupos de países y estudios sobre su incidencia en determinadas variables económicas nacionales (niveles de empleo o de bienestar) en modelos econométricos complejos.

A modo de ejemplo de estos análisis pueden citarse el realizado por la Secretaría del GATT a principios de 1980, el que llevó a cabo la Secretaría de la UNCTAD sobre la erosión que sufrirían las exportaciones de los países en desarrollo en los mercados de los países desarrollados y los modelos de Cline, Stern, Baldwin y Stone. (67)

En el primero de ellos se llega a las estimaciones de reducciones de derechos arancelarios sobre productos industriales de nueve países o grupos de países desarrollados (CEE, Estados Unidos, Japón, Austria, Canadá, Finlandia, Noruega, Suecia y Suiza) que se recogen en cuadro.

Las reducciones en los derechos que gravan los productos agropecuarios deben ser lógicamente mucho menores, al ser muy pocas las mercancías sobre las que han existido concesiones.

En el estudio de la Secretaría de la UNCTAD, desde la óptica de los países en desarrollo, se analizan los mercados de Estados Unidos, la CEE y Japón, realizándose hipótesis sobre los efectos de creación y desviación de comercio, con resultados netos negativos para esos países.

España mantuvo en la Ronda Tokio negociaciones bilaterales con Estados Unidos y Canadá, puesto que con los países de la EFTA se celebraban conversaciones que se plasmaron en el acuerdo comercial de junio de 1979 y con los países de la CEE se daba, como el lógico suponer una especial relación. Por otro lado, al ser considerado nuestro país a los efectos de esta Ronda como país en desarrollo el proceso negociador con estos países no ha existido, pues hasta el momento no

-105-

se ha celebrado la ronda de negociaciones entre países en desarrollo y las negociaciones se celebraron exclusivamente entre países desarrollados y entre éstos y países en desarrollo.

RESUMEN CONTRIBUCION ESPAÑOLA RONDA TOKIO  
IMPORTACIONES EN 1978 (en millones de pesetas)

	Capítulos 1-99		Capítulos 1-99 (excepto petróleo) %		Capítulos 1-24		Capítulos 25-29 (excepto petróleo) %	
	Capítulos 1-99	%	Capítulos 1-99 (excepto petróleo)	%	Capítulos 1-24	%	Capítulos 25-29 (excepto petróleo)	%
Todas procedencias .....	1.299.981		989.671		209.959		779.712	
Afectadas por oferta .....	215.255	16,55	215.255	21,75	15.358	7,31	199.897	25,63
Procedentes CEE .....	462.964		462.964		23.679		439.285	
Afectadas por oferta .....	128.202	27,69	128.202	27,69	1.590	6,71	126.612	28,82
Otras procedencias .....	837.017		526.707		186.280		340.427	
Afectadas por oferta .....	87.053	10,40	87.053	16,52	13.768	7,39	73.285	21,52
Posiciones a que alcanza la oferta:								
Consolidaciones .....	1.296				41		1.255	
Reducciones .....	393				2		391	
Nivel nominal protección arancelaria:								
Posiciones ofrecidas (1.1.1978)							25,55 %	
Nivel nominal protección arancelaria:								
Posiciones reducidas (1.1.1978)							14,10 %	
Reducción nominal ofrecida "Erga omnes" .....							44,8 %	

FUENTE: Elaboración propia sobre datos estadísticos comercio exterior de España y protocolo Ginebra 1979 GATT.

Estas negociaciones no se tradujeron en resultados concretos, por lo que la contribución arancelaria española ha sido de carácter multilateral y autónomo. En ella se ha tenido en cuenta que el gran ejercicio arancelario previsible en el futuro próximo es la adaptación de nuestro arancel a la tarifa exterior común de la Comunidad Europea y que, en cualquier caso, era necesaria una aportación española en contrapartida de las ventajas que se derivan de las reducciones por los demás países de sus aranceles (incluyendo los de la TEC).

Del cuadro que se acompaña se deduce que la contribución arancelaria española a la Ronda Tokio tiene una cierta importancia en cuanto al número de partidas afectadas, pues quedarán consolidadas en el GATT cerca del 40 por 100 de las posiciones arancelarias (1.689 líneas arancelarias). En lo que hace específicamente a reducciones, teniendo en cuenta que en la Lista XLV de concesiones españolas (otorgadas con motivo de la adhesión de nuestro país al GATT y de la Ronda Kennedy) figuraban unas 500 líneas arancelarias, el esfuerzo realizado es mucho mayor. Las nuevas consolidaciones que afectan a 1.296 nuevas posiciones, lo serán a niveles arancelarios anteriores a las rebajas coyunturales de 1979 y sólo entrarán en vigor en 1987. Las rebajas, por el contrario, lo harán a lo largo del período de ocho años que es general para todos los países. Debe añadirse que estas rebajas se calculan sobre los valores del arancel que figuraban anteriormente consolidados.

Afectan principalmente las consolidaciones y reducciones a productos químicos (capítulos 28, 29, 30, 37 y 38), materias plásticas artificiales (capítulos 39 y 40), pieles y cueros (capítulo 41), calzado (capítulo 64), vidrio (capítulo 70), metales y sus manufacturas (capítulos 74 a 83, exceptuando siderúrgicos), máquinas y aparatos (capítulos 84 y 85), instrumentos de óptica (capítulos 90 y 91) y muebles (capítulo 94).

-108-

La técnica sobre la que se ha hecho la oferta española ha sido la de incluir en ella los sectores que los demás países han recogido en su oferta general final.

CUANTIA DE LAS REDUCCIONES Y MEDIAS ARANCELARIAS DESPUES DE LAS N.C.M.

	Todos los productos industriales		Materias primas		Semimanufacturas		Manufacturas acabadas	
	Cuanta de la reducción	Media arancelaria	Cuanta de la reducción	Media arancelaria	Cuanta de la reducción	Media arancelaria	Cuanta de la reducción	Media arancelaria
Nueve aranceles combinados ...	P 34	4,7	64	0,3	30	4,0	34	6,5
	S 39	6,4	37	1,6	36	6,2	40	7,1
Estados Unidos .....	P 31	4,4	77	0,2	33	3,0	29	5,7
	S 44	6,3	45	1,8	39	6,1	44	7,0
Canadá .....	P 38	7,9	69	0,5	30	8,3	36	5,1
	S 42	7,3	48	2,6	44	6,6	40	8,1
Japón .....	P 49	2,8	67	0,5	30	4,6	52	6,0
	S 42	6,0	45	1,4	36	6,3	45	6,4
Comunidades Europeas .....	P 29	4,7	15	0,2	27	4,2	29	6,9
	S 30	6,4	16	1,6	30	6,2	29	7,0
Austria .....	P 13	7,8	9	0,8	19	4,7	13	16,1
	S 31	8,1	27	1,9	29	7,3	32	9,1
Finlandia .....	P 21	5,5	60	0,3	13	5,9	22	6,1
	S 14	11,4	40	0,5	10	11,7	16	12,0
Noruega .....	P 25	3,2	39	0,0	21	1,4	25	4,2
	S 22	6,7	29	0,9	20	5,4	22	7,8
Suecia .....	P 28	4,1	21	0,0	38	3,3	26	4,9
	S 20	4,8	27	0,4	15	5,1	22	5,1
Suiza .....	P 23	2,3	28	0,2	25	1,2	22	3,1
	S 24	2,9	15	1,5	23	2,8	25	3,0

P: Media ponderada.

S: Media simple o aritmética.

FUENTE: GATT

(esto es, los que quedan una vez eliminados los sectores "sensibles" y los productos agropecuarios) y sobre esa base proceder bien a la consolidación, bien a la reducción de los derechos previamente consolidados a los niveles dados por la aplicación de la fórmula  $Z = \frac{16 T}{16 + T}$ .

En el cuadro se señalan asimismo las grandes cifras de nuestro comercio exterior. Quedaría afectado, según datos de 1978, más de un 16 por 100 de todo nuestro comercio de importación y más de un 27 por 100 del comercio procedente de la CEE. La cifra anterior se elevaría a un 21 por 100 de excluirse el petróleo.

El nivel nominal de protección arancelaria (media aritmética simple de los derechos consolidados que se reducen) es del 25,55 por 100, y el que corresponde a los derechos reducidos que se consolidarían en 1978 para las mismas posiciones, 14,10 por 100, lo que representa una reducción del 44,8 por 100.

Ciertamente, una reducción que afecta a 400 posiciones en un arancel que se sitúa en torno a las 5.000, a primera vista no parece espectacular. Pero el examen de las concesiones que otros países de niveles de desarrollo similares al nuestro han presentado indica que se ha hecho en este campo un esfuerzo mayor que el de éstos.

El análisis realizado según la media aritmética ponderada mostraría que los derechos medios correspondientes a enero de 1978 y enero de 1987 para las posiciones consolidadas cuyos derechos se reducen serían, respectivamente, 20,73 y 13,85, lo que representa una reducción del 33,1 por 100.

Como pone de manifiesto la comparación con los datos obtenidos por la Secretaría del GATT para las importaciones de productos industriales de los países desarrollados, las cifras de reducción ofrecidas por España son muy similares a las de éstos, si bien los valores medios que resultarán para los aranceles consolidados de productos industriales tras la aplicación de la Ronda Tokio (6,5 para los citados países y 14 para España) son muy significativos del esfuerzo

arancelario que deberá realizarse para la adopción de la TEC. Otro tema distinto es el de las reducciones en productos agropecuarios, pero en éstos, como es bien conocido, tiene su peso mayor la protección extraarancelaria.

C) Las negociaciones en materias no arancelarias (60)

La característica más importante de la Ronda Tokio ha sido la amplitud que han adquirido las negociaciones sobre obstáculos no arancelarios al comercio. Se llegó en ella a diversos compromisos de carácter bilateral y multilateral que se analizan a continuación.

Por una parte, las negociaciones bilaterales se llevaron a cabo por medio de una técnica análoga a la descrita al señalar los aspectos arancelarios de la Ronda. Sobre la base de las notificaciones contenidas en el catálogo de barreras no arancelarias y otras nuevas se realizó un proceso de peticiones y ofertas que sirvió en primer lugar para clarificar algunas de las prácticas incluidas en dicho catálogo, permitiendo que en una nueva edición del mismo puedan quedar eliminadas. Pero los resultados alcanzados mediante este procedimiento han sido muy escasos.

España, al igual que en su aportación arancelaria, también de forma multilateral y autónoma presentó como contribución en este terreno las liberalizaciones de comercio de importación que se registraron en 1978, alcanzando un volumen de 650 millones de dólares, aproximadamente.

Los resultados más importantes se han obtenido en los grupos que llevaron a efecto una negociación de carácter multilateral sobre barreras no arancelarias al comercio, mediante la formulación de Códigos que alcanzan a los siguientes materias: valor en aduana, dere-



chos antidumping, subvenciones y derechos compensatorios, compras del sector público, licencias de importación y obstáculos técnicos al comercio.

Estos códigos, en su mayor parte, interpretan disposiciones (los artículos VI, VII, XVI y XXIII) del Acuerdo General, introduciendo una mayor disciplina al hacer explícitos los enunciados más genéricos del Acuerdo. Por otra parte, son el resultado de negociaciones arduas, lo que se traduce en que suponen fórmulas de compromiso que no recogen plenamente la totalidad de los puntos de vista o deseos de grupos de países o de algún país en concreto.

Constituyen los códigos un conjunto de principios y normas a los que deben ajustarse las legislaciones específicas de los países signatarios.

La estructura de estos instrumentos multilaterales resulta similar a la del Acuerdo General. Tras la definición de objetivos y características de la materia incluida se establece un mecanismo para velar por el cumplimiento de dichos objetivos. Normalmente se crea un Comité, con la denominación del Código o Acuerdo de que se trate, en el que se integran representantes de las partes signatarias de los Acuerdos. Estos Comités han de informar anualmente a las Partes Contratantes, órgano supremo del GATT y, a su vez, siguiendo criterios similares a los del Acuerdo General para tratar del mantenimiento de las concesiones y solución de controversias, lo que constituye una característica que debe destacarse en este estudio, como se comentará más adelante, pueden crear grupos especiales de expertos. En algún caso, además, se establecen también grupos de carácter técnico de carácter permanente. Por otro lado, cada parte signataria se compromete a celebrar consultas con otros signatarios en materias de cada Código cuando les sea solicitado. Por otro lado, los acuerdos tienen una duración trienal, en términos generales, previéndose al final de este período un examen a fondo para estudiar su continuidad o no. Este

esquema, con ciertas variantes, es general para cada uno de los Códigos que se describen a continuación brevemente.

#### 1. Licencias de importación

La finalidad que persigue este Código es que la administración de licencias de importación, cuya necesidad se reconoce, no sea utilizada de forma que pueda constituir un obstáculo adicional para las corrientes comerciales.

Lleva a cabo el Código la distinción entre licencias de carácter automático que vienen definidas como sistemas en los que las solicitudes se aprueban liberalmente y que deben concederse en un plazo máximo de diez días y licencias de importación no automáticas (para administrar restricciones). En uno y otro caso, los procedimientos nacionales deberán aplicarse de una manera neutral y equitativa, buscando la sencillez y dando la mayor publicidad a las normas legales por que se rigen.

#### 2. Obstáculos técnicos al comercio

Se conoce este acuerdo en el lenguaje GATT como el Código de normas. Su objetivo es tratar de impedir que los reglamentos técnicos y normas, incluidos los requisitos de envase y embalaje, marcado y etiquetado y los métodos de certificación de la conformidad con los reglamentos técnicos y las normas creen obstáculos innecesarios al comercio internacional.

Respecto a estas normas y reglamentos técnicos que deben definirse en función de las propiedades evidenciadas por el producto durante su empleo, cuando se trate de aplicar una norma nacional distinta de las internacionales, los países signatarios adquieren la obligación de notificarlo a los otros signatarios. Asimismo se busca

la mayor publicidad en el período de preparación de las normas y se adquieren compromisos en materia de información, buscándose una transparencia para todas (nacionales y extranacionales). Como problemas importante en su aplicación, debe señalarse la de no incluir procesos y métodos de producción y sí sólo productos terminados. Ello constituye un punto de discusión importante en su renovación.

### 3. Compras del sector público

Se trata con este Código de abrir a una mayor competencia internacional el gran mercado que, por su volumen, suponen las adquisiciones que llevan a cabo las entidades del sector público. Para ello, las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras del sector público no deben ser elaboradas, adaptadas, ni aplicadas a los productos o proveedores extranjeros o nacionales ni deben discriminar entre los productos o proveedores extranjeros.

En un primer intento de enfocar el tema, pues el Código se aplica sólo con un alcance limitado (a las entidades del sector público que se incluyen en la lista anexa al Acuerdo, inclusión ésta negociada entre las Partes; para los contratos de valor igual o superior a una cierta cifra, y, finalmente, sólo a entidades que están bajo el control directo de las Partes). En cualquier caso se trata de garantizar la máxima transparencia de las licitaciones proporcionando información en las compras cubiertas por el Acuerdo en todo el proceso y no discriminando en ningún caso. Dado que existe un gran número de entidades que no se incluyen en el ámbito de aplicación del Código y la existencia de otras excepciones, el alcance del mismo es bastante corto.

### 4. Código antidumping

Con el nuevo texto se lleva a cabo una revisión del Código Antidumping establecido en la Ronda Kennedy, al que se incorporan ciertos conceptos similares y los que se establecen en el Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios, pues desde el punto de vista

de sus efectos y de las técnicas a aplicar en ambos casos, hoy gran coincidencia. De hecho, la inmensa mayoría de los países que han ajustado sus legislaciones a lo prevenido en los dos Códigos no distinguen entre derechos antidumping y derechos compensatorios.

Como cuestiones importantes, se pueden señalar las siguientes: necesidad de mostrar la existencia de daño para la imposición de derechos antidumping, la definición de "producción" nacional, los criterios para la iniciación y procedimiento de las investigaciones antidumping, el establecimiento y percepción de los derechos antidumping, las medidas provisionales, etc. Y como logro sobre el anterior, la posibilidad de acudir al procedimiento de solución de diferencias.

##### 5. Acuerdo sobre subvenciones y derechos compensatorios

Constituye éste uno de los Códigos más importantes negociados en la Ronda, tanto por su alcance como por la complejidad de los problemas envueltos.

Al igual que el Código antidumping parte de la necesidad de demostrar con carácter previo a la imposición de un derecho compensatorio la existencia de daño a una producción nacional como consecuencia del uso de subvenciones a la exportación por parte de los países exportadores. Reconoce explícitamente la utilización de las subvenciones como medio de conseguir importantes objetivos de política nacional, matizándolo con la afirmación de que esas subvenciones pueden tener consecuencias perjudiciales para el comercio y la producción.

Su objetivo es triple: a), velar porque el empleo de las subvenciones no lesiones ni perjudique los intereses de los signatarios; b), que las medidas compensatorias no obstaculicen infundadamente el comercio internacional; c), que los productores lesionados por el empleo de subvenciones puedan obtener auxilio en un marco internacional convenido.

Se distinguen en él varias partes. La primera de ellas está destinada a trazar el marco que debe regir la imposición de derechos compensatorios y recibe un tratamiento similar al previsto en el Código Antidumping. En la segunda se tratan directamente las subvenciones, estableciéndose el compromiso general de notificación de las mismas (todo participante puede pedir a otro signatario información sobre las subvenciones que aplica y éste deberá facilitarla). Las subvenciones a la exportación deberán ser utilizadas de forma que no deben causar daño a la producción nacional de otro signatario, ni anular los beneficios que se deriven del Acuerdo General, ni causar perjuicio a los intereses de los otros signatarios y deben quedar limitadas a las subvenciones para ciertos productos primarios, aplicándose de forma que el país que la otorga no absorba más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación del producto considerado. Las subvenciones distintas a las subvenciones a la exportación reciben también un tratamiento en el que se trata de evitar la anulación de las ventajas derivadas del Acuerdo General.

Tiene gran importancia en el Código un tratamiento especial para los países en desarrollo, en el que señala que el acuerdo no impedirá que puedan adoptar medidas de asistencia a sus producciones, incluidas las del sector exportador.

En multitud de ocasiones, el GATT ha examinado el problema de las subvenciones desde puntos de vista distintos, incorporándose ahora diversos trabajos anteriores. Por ejemplo, la lista ilustrativa de ciertas prácticas que constituyen subvenciones a la exportación, preparada en 1961 por un grupo especial, figura ahora como Anexo al Código, formando parte integrante del mismo.

De la misma manera que ocurre en el Código Antidumping, la introducción de una mayor disciplina en la imposición de derechos compensatorios, tema éste de gran interés para algunas exportaciones españolas, es un nuevo factor que deberá valorarse adecuadamente en el futuro inmediato.

#### 6. Código de valor en aduana

Junto con el anterior, constituye el principal logro de las negociaciones por cuanto sus principios han sido aceptados por los principales países comerciales del mundo, que hasta el momento aplicaban criterios distintos, introduciendo elementos de perturbación en el comercio. Cabe señalar que su objetivo es llegar a un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración que excluye la utilización de valores arbitrarios o ficticios.

Establece como criterio fundamental de valoración el "valor de transacción" definido como el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, con ciertos ajustes.

De no poder determinarse el valor según el criterio anterior se pasaría al valor de transacción de mercancías "idénticas".

El tercer criterio es el valor de transacción de las mercancías "similares". Un cuarto criterio es el valor "reconstruido" con base en los costes de producción. Finalmente, de no poderse determinar por los cuatro criterios anteriores el valor se determinaría de acuerdo con criterios razonables conformes al artículo VII del Acuerdo General en base a datos disponibles del país de importación.

Establece el Acuerdo ciertos criterios para determinar los elementos que se han de incluir en el valor de transacción y diversas definiciones correspondientes a los elementos expuestos.

Debe señalarse que en este Acuerdo se produjo el hecho de la presentación simultánea ante el Comité de Negociaciones Comerciales de dos textos: uno de los países desarrollados y otro de los países en desarrollo, especialmente en lo que hace al plazo para su entrada en vigor.

#### 7. Acuerdos sectoriales

Junto a estos acuerdos que, como hemos visto, se refieren a ciertas barreras no arancelarias, debe señalarse que también se ha

llegado en la Ronda Tokio a ciertos acuerdos de carácter multilateral de ámbito sectorial . Afectan al comercio de productos lácteos, al comercio de la carne de vacuno y al comercio de aeronaves civiles.

El primero de ellos tiene como objetivo la cooperación en el sector productos lácteos con objeto de intentar evitar las fluctuaciones (situaciones de excedentes y de escasez) que caracterizan al mercado internacional de esos productos. Para ello, los participantes se comprometen a un intercambio de informaciones y se crea un Consejo que en situaciones de desequilibrio serio, podría hacer recomendaciones para que sean consideradas por los Gobiernos para su posible adopción. Anexo a él y formando parte del mismo existen tres Protocolos relativos a leche en polvo, materias grasas lácteas y quesos, quedando así incorporados antiguos arreglos ya existentes en el GATT y otros organismos. En ellos se establece un mecanismo de precios mínimos y para importadores y exportadores la obligación de contribuir a que éstos se mantengan. En este acuerdo, como en el de valor de aduana, los países en desarrollo presentaron otro texto, en que se solicita que el mecanismo de precios no se limite a los precios mínimos, sino que se establezcan precios máximos. Pero finalmente esta propuesta no se aceptó.

En cuanto al Acuerdo sobre carne de bovino, que persigue objetivos similares al anterior, se establecen en él igualmente obligaciones en materia de información y de recomendación a los participantes de medidas que permitan afrontar los desequilibrios del mercado internacional.

Finalmente, el Acuerdo sobre el comercio de aeronaves civiles que busca asegurar en el comercio mundial de las mismas sus partes y equipos un máximo de libertad, establece la supresión de derechos arancelarios para los productos incluidos en las listas anexas al mismo. Este Acuerdo se presentó a los negociadores en el momento de finalizar las negociaciones en los distintos sectores examinados y por ello ha sido firmado solamente por los países desarrollados que lo presentaron.

#### 8. La participación española

Hasta el momento, España ha firmado los códigos relativos a Obstáculos Técnicos al Comercio, Valor en Aduana y Antidumping.

El primero de ellos constituye una novedad en las obligaciones españolas asumidas en el GATT. El segundo se firmó con la condición de que entrará en vigor en enero de 1986 y por su propia naturaleza debe ser objeto de análisis más detallados y de una adaptación de nuestra actual normativa, lo que justifica el plazo para dicha entrada en vigor. Finalmente, la firma del Código Antidumping hace preciso adaptar la actual legislación española, aunque no suponga novedad en ella.

Por otra parte, España ha manifestado su voluntad de incorporarse, en momento oportuno, a los Comités que se han establecido en cada uno de los Códigos y Acuerdos, participando hasta el momento como observadora en aquellos en los que no ha sido posible su firma. Frente a su incorporación plena existen en ciertos casos problemas de naturaleza legal (caso de las compras de Estado) o bien se negocian actualmente reservas que habrán de ser aprobadas por los miembros signatarios de los Códigos en relación con puntos específicos de los mismos (plazo en el Código de licencias de importación; sistema impositivo español en el caso de las subvenciones) o bien se registran coyunturas no favorables (Acuerdos de productos lácteos y carne de bovino).

El análisis de estas medidas no arancelarias y de su tratamiento en la Ronda Tokio ha creado una literatura que intenta llegar a la cuantificación de los efectos de estas medidas sobre el comercio. En los modelos de Cline, Stern, etc., se han empleado técnicas especiales con que se intenta medir sobre ciertas hipótesis de comportamiento el impacto de las medidas señaladas en las variables del sistema económico. La gran cantidad de restricciones en las hipótesis de los modelos, la complejidad de su tratamiento estadístico son factores que hacen que estos estudios continúen hasta el momento en un estado embrionario, pero que resulta en cualquier caso interesante destacar y a ellas se referirá este trabajo más adelante.



D) Los problemas pendientes (61)

1. Introducción

Anteriormente se ha señalado que el Comité de Negociaciones Comerciales estableció diversos grupos de negociación, algunos de los cuales, como se ha visto llegaron a la formulación de principios y códigos, mientras que otros grupos no produjeron resultados similares. Se exponen seguidamente algunas consideraciones sobre ellos.

2. Materias agrícolas

En este grupo se establecieron tres subgrupos, en dos de los cuales se llegó a los Acuerdos a que se ha hecho referencia anteriormente; esto es, el de productos lácteos y de carne de bovino. El tercero de ellos, relativo a los cereales, encontró grandes dificultades para su labor, puesto que simultáneamente se llevaban a cabo las tareas de negociación de un nuevo Acuerdo Internacional sobre el Trigo y debía subordinar sus trabajos a los nuevos compromisos que se obtuviesen. Dado que en la Conferencia de negociación sobre el trigo no se obtuvieron resultados, los trabajos del subgrupo "cereales" fueron simbólicos, limitándose al acopio de información comercial sobre el sector.

En los productos agropecuarios no incluidos en estos subgrupos se han llevado a cabo negociaciones sobre eliminación de obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio por medio de la técnica bilateral ya estudiada.

Como queda dicho, al no plantearse una reducción arancelario de carácter general, los resultados de este proceso han sido escasos.

La gran dificultad del tratamiento de los productos agropecuarios dentro del ámbito del actual GATT ha sido puesta de relieve por varios autores que llegan a afirmar que "el comercio de productos agrícolas no esté sometida a ninguna reglamentación internacional general".

No es, pues, de extrañar que las negociaciones finalizasen sin alcanzar éxito en este sector tan importante, limitándose el Comité de Negociaciones Comerciales a recomendar a las Partes Contratantes a que desarrollen una activa cooperación en el sector del comercio de productos agrícolas dentro de un marco consultivo adecuado y a que elaboren lo antes posible la definición de ese marco y de sus tareas. De esta manera la que en lenguaje GATT hubiese debido ser la "catedral" que coronase el edificio construido en las negociaciones ha quedado por edificar, aunque se efectúen actualmente trabajos para realizarla.

### 3. Salvaguardias

Una de las materias que tradicionalmente han reclamado más atención por parte de los especialistas en cuestiones GATT ha sido la consideración de las medidas de salvaguardia adoptadas de acuerdo con el artículo XIX. En efecto, la actual redacción de dicho artículo exige que, ante la amenaza de un perjuicio grave para un sector de la economía nacional provocado por la importación de un producto similar, el país que quiera tomar medidas de urgencia (eliminación temporal de concesiones, elevación de derechos, establecimiento de contingentes, eliminación pura y simple de las importaciones, como algunas de las fórmulas empleadas) precisa demostrar la existencia de tal perjuicio y proceder antes a la celebración de consultas con los países afectados. Las dificultades encontradas en su empleo han sido grandes y de ahí que muchos países al adoptar medidas defensivas o bien ignoraban pura y simplemente el artículo XIX o bien llegaban a acuerdos de limitación voluntaria de las exportaciones, entre otras fórmulas.

Los problemas relacionados con los salvaguardias son de naturaleza muy compleja y de gran incidencia en los países por sus implicaciones sociales y económicas. Por una parte, se ha desarrollado una amplia literatura sobre el carácter temporal de las medidas de salvaguardia. ¿Se trata acaso con ellas de permitir la existencia de sectores ineficaces, cuyas crisis no son coyunturales, sino estructurales, y

que, en la opinión de algunos, deberían ser reordenados? Por otra, se ha argumentado que podría llegarse a una mayor libertad de comercio si hubiera la posibilidad de adoptar medidas de salvaguardia contra las importaciones cuando éstas fuesen causa de desorganización. Por otra, el actual artículo XIX es impreciso en sus expresiones, pues la valoración y cuantificación de conceptos como "perjuicio grave", "circunstancias críticas", etc., no resulta fácil. Estos y otros numerosos problemas, que llegan hasta la admisión o no de un sistema multilateral encargado de vigilar la adopción correcta de estas medidas, a las cuestiones relativas al reajuste estructural y, cómo no, a la controversia continua proteccionismo-librecambio, hacen que la cuestión de las salvaguardias sea, en el ámbito del GATT, un tema de permanente actualidad.

Las negociaciones en este sector fueron muy intensas y quizá muy constructivas desde un punto de vista de técnica económica, pues se ha pretendido incluso crear modelos cuantitativos que permitiesen la valoración del perjuicio de una forma clara y la cuantificación de las variables envueltas. Sin embargo, han existido grandes divergencias en cuanto a los problemas y cuestiones a considerar. A modo de ejemplos resumidos pueden destacarse la temporalidad de las medidas; si las medidas a adoptar o adoptadas han de tener carácter selectivo o no, esto es, si se han de aplicar a todos los países o sólo a algunos; la cuestión siempre difícil de la determinación del perjuicio que a juicio de los países en desarrollo no podía quedar limitado exclusivamente a consideraciones en base a precios; el problema del sistema multilateral de vigilancia de las medidas y, finalmente, los temas relacionados con las políticas de ajuste estructural. Como es fácil suponer en esta materia, las divergencias entre países desarrollados y países en desarrollo muy notables y aunque a través de sucesivas prórrogas del mandato negociador se han acercado algunos puntos de vista, aún se está muy lejos de haber llegado a una fórmula. Las Partes Contratantes han creado un Comité de Salvaguardias que se ha de preocupar de la cuestión, aunque el desarrollo de sus trabajos parece lento por la gran cantidad de

opiniones contrapuestas existentes e igualmente se ha constituido un grupo que analiza el ajuste estructural en su relación con la política comercial.

#### 4. Productos tropicales

Cumpliendo parcialmente lo recogido en la declaración de Tokio, la necesidad de conceder un trato especial y diferenciado a las exportaciones de los países en desarrollo en esta esfera hizo que las negociaciones en este sector finalizaran con anterioridad a las de los otros grupos y subgrupos. En estas negociaciones se siguió el mecanismo descrito de presentación de listas de peticiones y negociación con los países desarrollados, incorporándose los resultados (reducciones en los aranceles, generalmente) a las listas de concesiones.

Sin embargo, los países en desarrollo se mostraron lejos de estar satisfechos por los resultados alcanzados, señalando que, por un lado, las concesiones de carácter general erosionaban los márgenes preferenciales recogidos en los sistemas de preferencias generalizadas y, por otra, que algunos países desarrollados exigían contraprestaciones que no podían otorgar. El gran problema técnico, sin embargo, reside en la naturaleza y descripción de qué debe entenderse como producto tropical, pues al menos en las peticiones no se limitaron éstas a los productos incluidos en los capítulos agropecuarios de los aranceles.

La valoración de los resultados en este sector es muy diferente según la óptica de quien los examine. Para la Secretaría de la UNCTAD se han tratado de concesiones escasas, mientras que para los países desarrollados era lo máximo que se podía alcanzar, puesto que se partía de derechos arancelarios ya muy reducidos.

En la práctica, finalmente, se ha anticipado el calendario de reducciones para estos productos, de forma que entrarán en vigor mucho antes de 1987.

#### 5. El enfoque sectorial

Constituía éste un sistema de negociación complementario al de los grupos ya descritos. Se trataba de profundizar en algunos sectores que pudieran determinarse con precisión en el sentido de conseguir unas mayores rebajas arancelarias que las generales y una eliminación de obstáculos al comercio en tales sectores. La dificultad de concretar los mismos era evidente y aunque algún logro se ha conseguido (véase el acuerdo sobre aeronaves civiles), lo cierto es que la intención original de los presentadores del enfoque (Canadá) era entrar en sectores agropecuarios y minerales, lo que no se ha llevado a cabo. En cierta forma, éste es un enfoque inédito para una futura nueva negociación.

#### 6. Restricciones cuantitativas

En este sector se pretendía por parte de ciertos países y singularmente de los países en desarrollo un compromiso multilateral de eliminación de las restricciones cuantitativas existentes, sometido a un sistema de vigilancia de carácter multilateral. En la práctica, se progresó exclusivamente a base de los contactos bilaterales a los que se ha hecho referencia, continuando la cuestión del enfoque multilateral de las restricciones cuantitativas como uno de los temas a resolver en el futuro.

Los temas a los que se ha hecho referencia en esta sección, magnificados o disminuidos en su importancia según el particular punto de vista de quienes lo han considerado, constituyen quizá los "puntos negros" de las negociaciones, aunque debe reconocerse que sólo el hecho de haberlos planteado y trabajado sobre ellos ha supuesto un avance sobre negociaciones anteriores.

Desde la perspectiva española, debe ponerse de manifiesto el gran interés con que se han seguido los trabajos en el ámbito de las

salvaguardias y ello en el doble papel de conocer los sistemas y límites con que, en ciertos casos, son aplicadas estas medidas a algunas de nuestras exportaciones y al mismo tiempo el conocimiento de su técnica para valorar la posibilidad de su aplicación a determinadas importaciones, de ser necesario. El hecho de la voluntad de integración de nuestra economía en áreas supranacionales, en las que se recurre con mayor medida que en el caso español al artículo XIX del Acuerdo General, hace que cuanto se refiera a este ámbito tenga que ser cuidadosamente considerado.

Asimismo, España ha mostrado su interés por conocer y participar en los trabajos que llevarán a la elaboración de un marco consultivo para el comercio de los productos agropecuarios, si bien hasta el momento los avances registrados en su formulación son escasos. Efectivamente, la dicotomía simplista de países desarrollados y países en desarrollo, posible en otras esferas, aquí no lo es. Piénsese, a modo de ilustración, en el papel que desempeñan en el comercio mundial países desarrollados tradicionalmente exportadores de estos productos, como son Australia y Nueva Zelanda.

Finalmente, también en el caso de las restricciones cuantitativas que afectan a nuestras exportaciones y las que permanecen en nuestro ordenamiento, nuestro país ha evidenciado su interés, participando en el proceso de aclaración de las mismas y mostrando su buena voluntad con la eliminación de los contingentes a los que se ha hecho referencia.

#### E) Las nuevas instituciones

Desde el punto de vista institucional, quizá el menos espectacular de todos, pero de trascendencia grande de cara al futuro, la Ronda Tokio y los desarrollos posteriores de la misma han aportado al GATT una serie de novedades que se intentan resumir seguidamente.

Forman parte del mismo el conjunto de acuerdos relativos al marco jurídico, aprobado por las partes contratantes en noviembre 1979 que serán examinados con mayor profundidad en otro capítulo, las funciones nuevas que se dan a órganos ya existentes antes de la conclusión de las negociaciones y la creación de nuevos órganos.

#### 1. Nuevos comités

A la estructura institucional tradicional del GATT (sesión de las partes contratantes, Consejos de Representantes Intersesionales, Comités diversos, como el de Restricciones a la Importación, de Textiles, de Comercio y Desarrollo, etc.) se añadirán en el futuro, como consecuencia de los resultados de la Ronda, los Comités creados en los distintos Acuerdos y Códigos que quedaron expuestos en la anterior sección III. A ellos se suma la creación del Comité de Concesiones Arancelarias que tiene como misión básica el mantenimiento al día de las listas de concesiones, que forman parte del propio Acuerdo General, supervisando el escalonamiento de las reducciones acordadas y que ha de servir de foro de discusión de las cuestiones relativas a derechos arancelarios.

En grandes líneas, con la creación de estos Comités que han de vigilar la ejecución de los Acuerdos negociados y las anteriormente expuestas modificaciones en su marco jurídico parece elevarse aún más el grado de tecnificación y especialización del mecanismo institucional del Acuerdo General, una de cuyas deficiencias reiteradamente señaladas por los tratadistas es la dificultad en su jerga.

#### 2. El tratamiento del proteccionismo

Los organismos internacionales de contenido económico han acusado en sus informes y recomendaciones el crecimiento de las prácticas y tendencias proteccionistas en los distintos países del mundo. Tanto el Fondo Monetario Internacional como la OCDE, el Banco Mundial y,

naturalmente, UNCTAD y GATT han mostrado su preocupación por este tema en sus más recientes documentos.

Ello se ha hecho sentir más agudamente en los países en desarrollo, que ven frenadas sus exportaciones hacia los mercados de países desarrollados en sectores industriales en los que habían incidido en sus esfuerzos por elevar su nivel de vida (textiles, calzado, etc.).

En resolución 131 (V) de la UNCTAD, celebrada en Manila, se acordó examinar todos los casos que haya en el futuro de medidas proteccionistas de los países desarrollados contra las importaciones procedentes de los países en desarrollo dentro del marco del GATT.

Cumpliendo esta resolución, las partes contratantes han instituido en el Comité de Comercio y Desarrollo un Subcomité de Medidas de Protección encargado de llevar a cabo esa tarea en el que participan como observadores los países no Partes Contratantes del GATT. Cuenta este Subcomité con varias fuentes de información: las notificaciones de las partes contratantes que apliquen nuevas medidas de protección; las "contranotificaciones" de los países en desarrollo y la información proporcionada por la Secretaría. Igualmente, se creó su Subcomité de Países Menos Avanzados.

En la sesión de las Partes Contratantes de noviembre de 1979, tantas veces citada, al adoptarse el programa de trabajo futuro del GATT, junto a esta medida, se señalaron como actividades prioritarias del mismo la continuación del proceso de liberalización del comercio, la cuestión del reajuste estructural y la política de Comercio y Desarrollo, que se consideran medios adecuados para un tratamiento de los problemas que suscita el crecimiento de las tensiones proteccionistas en la parte correspondiente a la cooperación internacional en materias comerciales.

Algunos autores (Baldwin entre otros) han mostrado ya su escepticismo ante la posibilidad de lograr resultados positivos en esta esfera. Otros conceden un margen de tiempo prudencial para que todos los acuerdos puedan ser plenamente aplicados y lógicamente hacen un



llamamiento a una voluntad activa y positiva de afrontar conjuntamente los problemas. En lo que sí hay plena coincidencia es en que se reconoce la existencia del problema y de que gran número de factores políticos y sociales no facilitan su solución.

### 3. La importancia del Grupo Consultivo de los 18

En su nueva organización, las Partes Contratantes han considerado necesaria la existencia de un órgano, compuesto por un número limitado de partes, que representen a las demás, en el que responsables de las políticas comerciales de los distintos países llevan a cabo un intercambio de opiniones y de previsión de los problemas que afectan al comercio mundial que habrán de ser más tarde consideradas por los otros órganos del GATT.

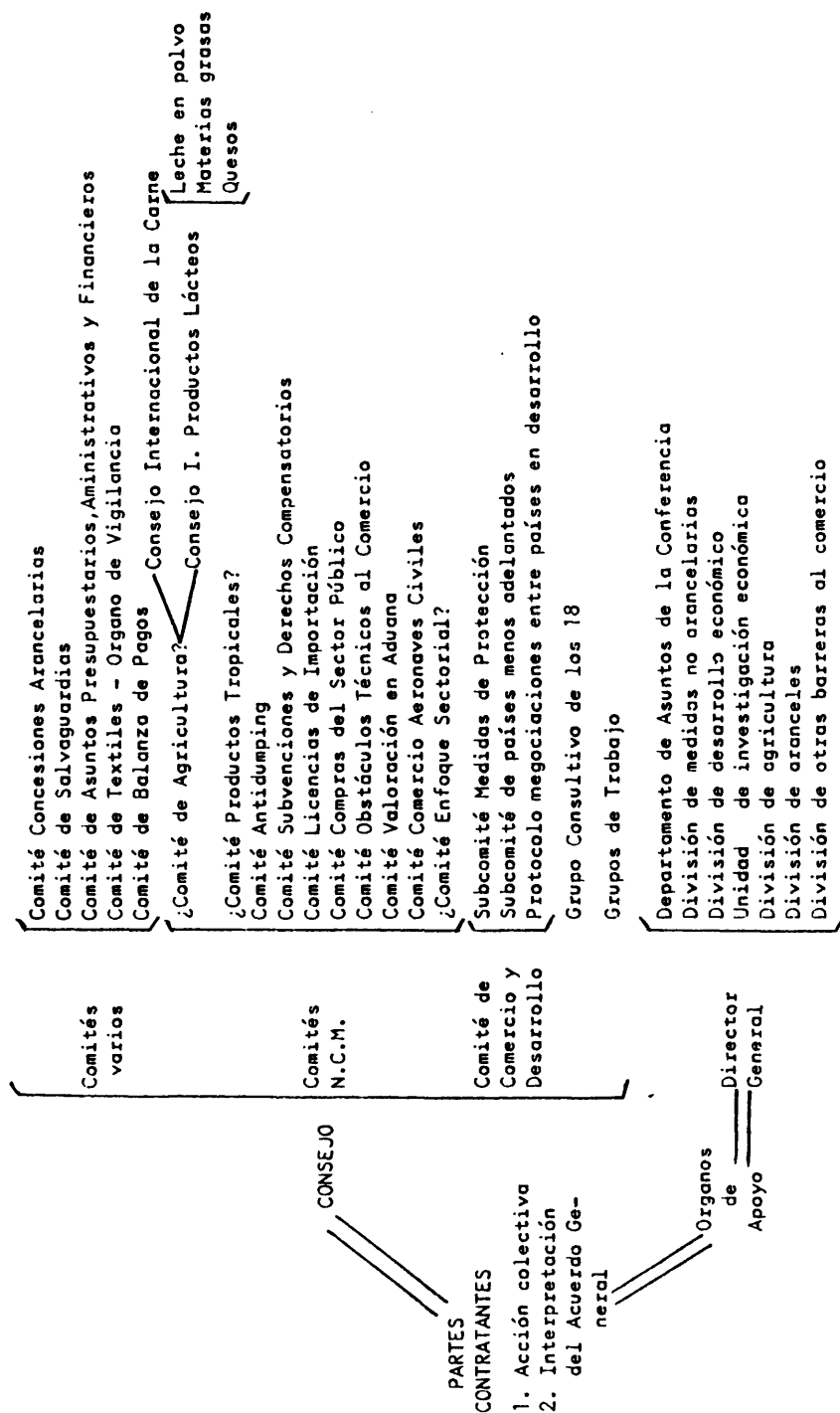
Este órgano existía en el GATT, si bien con carácter provisional, y lo que se ha hecho ahora ha sido otorgarle un carácter permanente y atribuirle las siguientes funciones:

a) Seguir la evolución del comercio internacional con miras a la aplicación y el mantenimiento de políticas comerciales que respondan a los objetivos y principios del Acuerdo General.

b) Prevenir, siempre que sea posible, las perturbaciones repentinas que puedan representar una amenaza para el sistema de comercio multilateral y para las relaciones comerciales internacionales en general y adoptar las medidas oportunas para hacer frente a tales perturbaciones en caso de que efectivamente se produzcan.

c) El proceso de ajuste internacional y la coordinación, a tal efecto, entre el GATT y el FMI.

Este Grupo está compuesto por 18 países que tienen la representación de las demás Partes Contratantes y de ahí su nombre. En él se registra un cierto equilibrio de composición, figurando nuestro país en el que general, pero no apropiadamente, se conoce como Grupo "mediterráneo" (compuesto por Turquía, Israel, Malta, Chipre y Rumania)



#### 5) LA ACTUAL ESTRUCTURA DEL GATT

En el esquema anterior se intenta plasmar lo que constituye la organización del GATT como se presenta en el momento actual, tras las vicisitudes que se han analizado a lo largo de este capítulo. Es una estructura que recoge con flexibilidad las actividades y tareas de las Partes Contratantes y, en función de las mismas, quedan adecuados los servicios de Secretaría que la administración del Acuerdo entraña.

El elemento clave del sistema lo constituyen desde su comienzo las Partes Contratantes. En efecto, con este término se pretendió evitar toda referencia a una organización formal y resaltar el carácter contractual del GATT. Son estas Partes Contratantes las que han de llevar a cabo las tareas de alcance más importante en cuanto se refiere al cumplimiento, interpretación y administración del Acuerdo.

Como nota distintiva en estas tareas -única en el conjunto de las organizaciones internacionales- figura su capacidad para actuar conjuntamente y, de esta forma, decidir sobre todas las cuestiones relativas a la interpretación del Acuerdo. La acción de las Partes se ha manifestado, a lo largo del tiempo en materias diversas como son las inversiones internacionales (en las que han recomendado "la creación de condiciones para estimular los movimientos internacionales de capitales"); en la salida al mercado de excedentes ("de forma metódica, sin lesionar los intereses de otras Partes"); en la liquidación de stocks estratégicos; en los problemas relativos a productos básicos ("organizando consultas multilaterales"); en prácticas comerciales restrictivas; en seguros de transporte; en materia de desorganización de mercados y en los ajustes fiscales en frontera. (62)

Por otra parte, han de ser las propias Partes Contratantes las que pueden eximir a una cualquiera de ellas del cumplimiento parcial o total, aunque normalmente temporal, de alguna de las obligaciones que le impone el Acuerdo y en este sentido pueden conceder derogaciones, que suponen de hecho una forma consentida de disminución de las disciplinas del Acuerdo.

A lo largo de la historia del GATT las Partes Contratantes se han reunido con periodicidad semestral y más tarde anual y en ciertas ocasiones a nivel ministerial. En su historia y con el crecimiento de los problemas que debían afrontar: por una parte, la necesidad de efectuar acciones colectivas con cierta regularidad y, por otra, la toma de decisiones que debían seguir con urgencia el ritmo de los acontecimientos comerciales, las Partes Contratantes, tras haber establecido en los años 50 unos comités intersesionesales, decidieron en 1960 la creación del Consejo de Representantes.

Cuando acontecimientos de especial importancia han marcado la vida del GATT la celebración de la reunión de Partes Contratantes ha sido a nivel ministerial. En este sentido, en 1957, 58, 59, 61 y 67 las sesiones anuales lo fueron a ese nivel y en 1963, 64 y 73 se celebraron reuniones especiales. Como se ha visto anteriormente, en estas sesiones ministeriales se han adoptado actitudes respecto a fenómenos y situaciones concretas. Por ejemplo, fueron de este carácter la de Tokio que dió lugar a la Ronda de Negociaciones Tokio que se ha analizado anteriormente y la de 1963, que decidió la celebración de la Ronda Kennedy.

Para 1982 está igualmente prevista la celebración de una reunión a nivel ministerial, cuyos trabajos preparatorios permitirán una valoración del funcionamiento del sistema. A ella, y como es habitual, asisten en calidad de observadores países que no son Partes Contratantes y que de esta forma participan en estas tareas, integrándose más tarde normalmente en alguno o varios de los órganos que se crean a veces solicitan también su adhesión al Acuerdo.

Como se ha dicho anteriormente, en 1960, las Partes Contratantes crearon un órgano que permitiese efectuar más fácilmente y eficazmente el cumplimiento de las disposiciones del Acuerdo que requieren una acción colectiva. Para ello, decidieron constituir un Consejo de Representantes con las siguientes funciones:

"1. El examen de los asuntos que se planteen en el intervalo entre los períodos de sesiones de las Partes Contratantes que requieran una consideración urgente, debiendo formular un informe a las Partes Contratantes con las recomendaciones apropiadas sobre las medidas que podrían adoptar oportunamente en su período ordinario de sesiones siguiente, en uno extraordinario convocado en su caso por el Consejo o por votación postal.

2. El control de los trabajos de los Comités, Grupos de Trabajo y otros órganos subsidiarios de las Partes Contratantes que funcionen en el intervalo entre los períodos de sesiones, dándoles en su caso normas, examinando sus informes y formulando recomendaciones sobre dichos informes las Partes Contratantes.

3. Preparación de los períodos de sesiones de las Partes Contratantes.

4. Consideración de cualquier otro asunto sometido a las Partes Contratantes en sus períodos de sesiones y ejercicio en relación con dichos asuntos de todas las funciones suplementarias que le deleguen expresamente las Partes Contratantes, especialmente, actuar en su nombre en el desempeño de funciones en virtud de las disposiciones del Acuerdo General, salvo toda acción emprendida en cumplimiento del apartado 5 del artículo XXV o de decisiones y otras medidas formales adoptadas por las Partes Contratantes." (63)

Las sesiones normales del Consejo (siete u ocho al cabo del año), se destinan, en primer lugar, a examinar las solicitudes que presente alguna Parte Contratante relativas a materias objeto de acción colectiva de las Partes Contratantes, como pueden ser las peticiones de exenciones, las de prórrogas, las de nuevas negociaciones para modificación de laguna lista, de concesiones, etc. En segundo lugar, el Consejo establece y conoce las tareas de los distintos Comités y Grupos de Trabajo, los cuales normalmente presentan un informe al Consejo que los adapta (generalmente sin observaciones) y los traslada a las Partes Contratantes. En tercer lugar, y ello tiene su importancia, el Consejo escucha solicitudes de información u ofrecimientos de estas informaciones en el caso de que alguna Parte Contratante así lo haya pedido.

Como función específica atribuida tras la Ronda Tacio, el Consejo presta también atención al cumplimiento del mecanismo de vigilancia

del comercio internacional. En este sentido ha de examinar e identificar los caminos por los que discurre el sistema de comercio internacional, y los factores que puedan modificarlo, actuando en consecuencia. Esta función, en la actualidad, está muy lejos de ser ejercida de un modo adecuado.

Desde el punto de vista de nuestro estudio, corresponde al Consejo conocer las solicitudes de consultas en base al artículo XXII, conocer igualmente las peticiones, desarrollo y resultados de las consultas en base al artículo XXIII,1. En el caso de que estas consultas no den resultado le compete también al Consejo la creación del Grupo Especial que ha de examinar el caso, su composición y su mandato, aunque éste lógicamente sea determinado entre las dos partes en la diferencia sobre unos esquemas ya tradicionales y el Consejo se limita en la práctica a tomar nota de esta tema.

Por otro lado, también el Consejo tiene un cierto peso psicológico en la solución de conflictos. La historia del GATT muestra que basta en ciertas ocasiones el anuncio de que va a ser presentada una reclamación para que la Parte que puede considerarse denunciada o al menos potencialmente infractora modifique su conducta.

Como se ha señalado en diversos puntos de este capítulo, el Consejo establece ciertos órganos de trabajo para el cumplimiento de sus funciones. Algunos de estos son de carácter permanente por la tarea específica que se les encomienda y revisten la fórmula de Comités, abiertos a la participación de todas las Partes Contratantes.

Para el estudio de cuestiones más específicas -elaboración de criterios en alguna materia que afecta a varias Partes, que debe ser resuelta en un plazo limitado- se establecen Grupos de Trabajo. En ellos participan solamente aquellas Partes Contratantes que lo solicitan.

En el esquema anterior, se han señalado los Comités que están establecidos en 1981. El Comité de Concesiones Arancelarias se encarga de mantener al día la vigencia de todas las concesiones arancelarias que han sido incluidas en las listas negociadas a lo largo del tiempo. En

este Comité se estudian cuestiones como la progresividad arancelaria y los procedimientos para mantener actualizadas las listas de concesiones.

El Comité de Salvaguardias se preocupa de estudiar los problemas relacionados con esta materia, que, como se ha dicho, no quedarán resueltos durante la Ronda Tokio. En su momento presentará un informe al Consejo, al objeto de que sea tomada una acción en materia que se revela como uno de los puntos claves del sistema. Existe un Comité de Textiles encargado de la administración del Acuerdo Multifibras, que tiene establecido como órgano permanente de trabajo el Órgano de Vigilancia de Textiles, que examina los distintos casos (fundamentalmente, restricciones a la importación) sometidos por los firmantes del mismo. Otro Comité se encarga de estudiar las medidas de restricción al convenio justificadas por razones de balanza de pagos, examinando su adecuación o no al Acuerdo. Este Comité de Balanza de Pagos trabaja en íntima conexión con el F.M.I., cuyo informe sobre la medida suele ser el factor primordial de la recomendación que eleva al Consejo. Y, finalmente, existe un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos, cuyas funciones son de orden interno.

Al lado de los Comités citados, existen tal como figura en el cuadro, otros de la misma naturaleza que se han clasificado en otro lugar por ser productos de la Ronda de Negociaciones Tokio y tener un carácter no exactamente idéntico al de los anteriores, pues pueden participar en los mismos países que no son Partes Contratantes (lo cual ocurre también para el Comité de Textiles). Ello plantea buen número de problemas de todo tipo, puesto que, normalmente, en los textos negociados se hace una referencia a los disciplinas y procedimientos del Acuerdo General. En este sentido, se destacan los Comités de Prácticas Antidumping; de Subvenciones y Derechos Compensatorios; de Licencias de Importación; de Compras del Sector Público; de Obstáculos Técnicos al Comercio; de Valoración en Aduana; de Comercio de Aeronaves Civiles. Otros dos han sido señalados entre interrogantes puesto que no han sido formalmente abolidos tras la terminación de la Ronda Tokio y se piensa muchas veces en su reactivación como parte de las materias no terminadas en la citada Ronda. Son el Comité

de Agricultura y el del Enfoque por Sectores. Como se señaló anteriormente, dentro de la consideración de los problemas agrícolas en dicha Ronda se han creado dos Consejos (de la Carne y de los Productos Lácteos) y se han firmado tres Protocolos (de leche en polvo, de materias grasas lácteas y de quesos) dentro del Acuerdo Internacional ya mencionado.

Por otro lado, en la actual estructura del GATT adquiere una singular importancia el Comité de Comercio y Desarrollo, que se encarga del cumplimiento de la parte IV del Acuerdo General, consagrada a esta materia. En él se analizan las cuestiones derivadas de la cláusula de habilitación, se intentan estudiar mercados y los obstáculos a la comercialización de los productos de países en desarrollo. Ha creado dos Subcomités: uno dedicado a estudiar las medidas de protección, adoptadas por distintos países que pueden perjudicar las exportaciones de los países en desarrollo, que utiliza como instrumento de trabajo las notificaciones de tales medidas hechas por los países desarrollados o los países en desarrollo. Y otro Subcomité de países de menor desarrollo, cuyas tareas hasta el momento no han sido sino levemente esbozadas. Han sido examinados ya con cierta atención al estudiar las cuestiones relativas a la Ronda Tokio.

Dentro de esta materia ocupa un lugar especial el Protocolo de Negociaciones entre países en desarrollo, del que España forma parte desde 1971 y que aun siendo de alcance muy limitado es un primer paso en un tema de indudable trascendencia y utilidad: la cooperación económica entre países en desarrollo.

En el momento actual ocupa un papel relevante en la estructura del GATT un órgano en cuyo origen influyó un cierto deseo de similitud con la estructura del Fondo Monetario Internacional. Este es el Grupo Consultivo de los 18, que lleva a cabo tareas de discusión y análisis de los problemas a largo plazo del comercio internacional y de las posibles acciones del GATT en esta materia y que en discusiones abiertas lanza ideas para el desarrollo de futuras actividades. En este sentido, los programas de trabajo propuestos por el Consejo de Representantes o las Partes Contratantes provienen de las tareas de este Grupo, cuyo análisis más amplio se ha efectuado en el apartado correspondiente a la Ronda Tokio.



Como órganos de carácter temporal se señalan en el esquema los Grupos de Trabajo ya indicados. Algunos de los más importantes son: los establecidos en los Protocolos de adhesión de algunos países (por ejemplo, los del Este europeo); los que estudian los acuerdos de unión aduanera del artículo XXIV (uno de los Grupos de Trabajo que ocuparon buena parte de las actividades del GATT en 1980-81 ha sido el encargado de examinar el acuerdo entre la Comunidad Económica Europea y Grecia); los que analizan temas de gran contenido comercial y económico (como los de ajustes de estructura; los de seguros a la exportación y su relación con la inflación, etc.); los que estudian el ajuste de derechos específicos, etc.

Los grupos de expertos que se crean a veces, y que generalmente lo son en los procesos de solución de diferencias del artículo XXIII son de naturaleza también específica, pero de composición más limitada que los Grupos de Trabajo anteriormente señalados. Alguno de ellos ha tenido especial impacto en el GATT. Es el caso del informe de los "tres sabios" que puso las bases de la nueva estructura creada por el GATT para la consideración de los problemas de los países en desarrollo.

Finalmente, en el esquema aparece la organización administrativa y técnica de los órganos encargados de la gestión auxiliar y logística del Acuerdo General, la que se llama Secretaría del Acuerdo. Resultaría ocioso hacer un análisis de la naturaleza y finalidades de las distintas Divisiones de trabajo que, coordinadas por su Director General, suministran los elementos necesarios para la administración eficaz del Acuerdo. El Secretariado del GATT goza de una fama merecida por la calidad de sus trabajos y es importante señalar especialmente la solidez de los enfoques económicos y estadísticos que subyacen en los informes o estudios presentados a las Partes Contratantes, que quizá no valoren en ocasiones, más preocupadas por aspectos formales o de tensión política.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS SOBRE EL CAPITULO II

- (1) v. JACKSON, John H.: "World Trade and the Law of GATT" p.35. Aparte de este autor han considerado esta cuestión en las obras que se señalan en el apéndice bibliográfico CURZON, DAM, HUDEC, PATTERSON entre los tratadistas norteamericanos, FLORY en los franceses, BRATSCHI y FRANTZ en Alemania y KOCK en Suecia.
- (2) DAM, Kenneth W: "The GATT. Law and International Economic Organization" p.11.
- (3) JACKSON: ob. cit. p.59 y ss. Véanse también las obras de FLORY y el "Background and status of the Multilateral Trade Negotiations" realizado por el Subcomité de Comercio del Congreso de los Estados Unidos.
- (4) Este aspecto de la organización ha sido puesto de relieve en FLORY, T: "Le GATT. Droit international et commerce mondial" pp. 243 y ss. y en JACKSON op.cit.pp.119 y ss.
- (5) Esta cuestión se aborda "in extenso" en el capítulo 6,1 de este trabajo. Debe señalarse el interés de la Secretaría del GATT en el estudio titulado "Effective Tariff protection", realizado en conjunción con el Instituto de Estudios Internacionales de Ginebra (1971).
- (6) Un estudio estadístico completo viene dado en el artículo de R. TAMAMES: "La adhesión de España al GATT" (ICE, septiembre 1963). El cuadro quedaría establecido así:

Cierre de concesión solicitada y otorgada	Número de posiciones cubiertas	
	solicitadas	otorgadas
- Con "plafond"	10	56
- Consolidación al nivel actual	67	126
- Reducción de menos del 20% del nivel de derecho definitivo	6	99
- Reducción del 20 al 49% del n.d.d	460	357
- Reducción del 50% y más del n.d.d	494	2
- Exención	32	-
- Sin determinar	98	-
<b>Total</b>	<b>1.167</b>	<b>640</b>
No negociables o solicitudes retiradas	1.158	518
Total de posiciones objeto de negociación	1.158	1.158

- (7) En estudio tan extensamente documentado y amplio como el realizado por VIÑAS, A y ot: "Política Comercial exterior en España (1931-1975)" no se menciona este aspecto como tampoco se presta gran atención a la relación entre España y el GATT.
- (8) O.C.D.E. : "Policy perspectives for international Trade and economic relations", pág.80 y 84.
- (9) Sobre este tema existe una amplia bibliografía. Aparte de los manuales citados al principio de estas notas, véan SAUVIGNON, E: "La clause de la nation la plus favorisée".
- (10) GATT: Instrumentos básicos y documentos diversos, volumen IV (IBDD, IV) pag.2 y en el apéndice documental.
- (13) GATT: IBDD IV,, art.III,1, pag.6 y apéndice documental.
- (14) GATT: IBDD IV, art.III,4, pag.6-7 y apéndice documental.
- (15) GATT: IBDD IV, preámbulo, pag.1 y apéndice documental.
- (16) JACKSON, John H: op.cit. pag.201 y ss.
- (17) GATT: IBDD IV, art.XXVIII bis, pag. 52 y 53 y op. documental.
- (18) CURZON, G: "Multilateral Commercial Diplomacy" pp.81-85
- (19) El estudio de estas cuestiones se puede encontrar especialmente en JACKSON: op.cit,cap.10 y en DAM op.cit. cap. 4-6-
- (20) El impacto de la ronda Kennedy ha sido estudiado en varias obras de la bibliografía citada. V. los trabajos de ALTING von GESUSAU, EVANS, FRANTZ, PREEG junto a los manuales de JACKSON, DAM, HUDEL, CURZON, PATTERSON, FLORY entre otros. El caso español fué analizado en varias editoriales de ICE semanal en julio de 1967 y en el magnífico librito de A. MAGRO: "Comercio Internacional: el GATT".
- (21) DAM: op.cit. p.25.
- (22) DAM: op.cit. p.19.
- (23) GATT: "Index analytique" 3ème revision, 1970. p.25.
- (24) GATT: IBDD IV, art.XVI pp.27 y 28 y op.documental.
- (25) GATT: IBDD IV, art. XVI p.28 y op. documental.
- (11) GATT: IBDD IV,, art.II 1 a) pag.3 y en el apéndice documental.
- (12) JACKSON, John H: op.cit.pp. 273 y ss.

- (26) DAM: Op.cit. p.137 y ss.
- (27) WILLCOX, C: "A charter for World Trade" pp 81-82.
- (28) GATT: IBDD IV, art. XI,1 p.17 y ap. documental.
- (29) GATT: IBDD IV, art. XI,2 p.18 y ap. documental.
- (30) FLORY: op.cit. pp. 24-25.
- (31) GATT: IBDD IV,, arts. XII y XVIII ,, pp. 19 y 32 respectivamente.  
Igualmente en el anexo documental.
- (32) GATT: v. los IBDD núms. 7, 18 y 20 respectivamente.
- (33) GATT: IBDD IV, art. XVIII,c pag.35 y ap. documental.
- (34) Véase al respecto la sección 4 del capítulo II.
- (35) GATT: v. el IBDD núm.9.
- (36) El tratamiento del "dumping" ha sido estudiado de forma especial por SEAVEY, aparte de la consideración que le dedican JACKSON, DAM y FLORY, así como los tratadistas de la ronda Kennedy citados. V.: IBDD IV, art.VI, p.10-12 y ap. documental.
- (37) DAM: op. cit. p.174 y ss.
- (38) GATT: IBDD IV, art. VII, p.14 y 15 y ap. documental.
- (39) GATT: IBDD IV, art. XX, p.40 y ap. documental.
- (40) El tema de ajustes fiscales en frontera se vió reflejado en un número monográfico de INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA, bajo la dirección del profesor FUENTES QUINTANA en junio de 1969. Contiene abundante bibliografía sobre la cuestión.
- (41) GATT: IBDD N° 18.
- (42) GATT: "Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio": Anexo: "lista ilustrativa de subvenciones a la exportación".
- (43) GATT: notas y disposiciones suplementarias al artículo XVIII, IBDD IV pag. 76.

- (44) DAM: op cit. p.225. Como es habitual en los manuales sobre el GATT los autores citados han dedicado a esta cuestión alguno de los capítulos de sus obras. C., además, las obras de GUPTA, JOHNSON GAL-EDD, GOLF, LACARTE, MACIEL y los estudios de la primera época de la UNCTAD en que la mano de R. PREBISCH se encuentra presente.
- (45) Véase "Las Tendencias del Comercio Internacional" (informe Haberler). GATT, 1958. La creación de Comité en los IBDD número 7.
- (46) GATT: IBDD, n° 13, pag. 70.
- (47) GATT: IBDD, n°13 pag. 2 a ss. Respecto a países, ver la "situación de los instrumentos jurídicos".
- (48) GATT: IBDD, n° 13, pag. 79 y ss.
- (49) UNCTAD: Documento TD/6/Rev.1. En cuanto a protección efectiva véase la cita (5) de este capítulo.
- (50) O.C.D.E.: "Policy perspectives for international Trade and economic relations" par. 292.
- (51) UNCTAD: Documento TD/B (XXIII)/SC.I/Misc.1.
- (52) La bibliografía existente sobre la UNCTAD es amplia. Básicamente se ha seguido la exposición realizada por J. y C. NEME en "Organisations économiques internationales". Pero pueden citarse, junto a la documentación del secretariado que se encuentre en el apéndice correspondiente, las obras de MAGRAS, K.M: "United Nations Conference on Trade and Development", LACHARRRIERE, G. "Commerce extérieur et sous-développement" y JOHNSON, H. "Preferences commerciales, accords régionaux et développement économique".
- (53) V. Jacques y Colette NEME: p.53 y ss.
- (54) UNCTAD: Doc. TD/B/C.a/206.
- (55) UNTAD: Doc. TD/MT/CONF/16.
- (56) CARREAU, FLORY, JULLIARD: "Droit international économique" p. 318.
- (57) UNCTAD: Doc. TD/RBP/CONF/10.
- (58) L. GORDON en D. WALLACE (ed): "The future of International Economic Organizations" pag. 69 y ss.

- (59) La elaboración de la parte estadística de esta sección fué llevada a cabo por el propio autor. Una bibliografía amplia de tema debe incluir, junto a los informes de GATT y UNCTAD los siguientes títulos: BALDWIN, R.E. y MURRAY, T: "MEN Tariff reductions and developing country benefits under GSP"; CLINE, William R.; KAWANABE, N.; KRONSTADT, T.O.M. y WILLIAMS, Th "Trade Negotiations in the Tokyo Round: A Quantitative Assessment"; STERN, Robert.M. "Evaluating the Consequences of Alternative Policies for Trade Liberalization in the MTN"; KREININ, M.E. y OFFICER, L: "Tariff Reductions under the Tokyo Round: a review of their effects on trade flows, employment and welfare".
- (60) Ver, además, G. y V. CURZON: "Global assault on non-tariff trade barriers"; DENTON, G. y O'CLEIRACAIN, S: "Subsidy issues in international commerce"; LLOYD, P: "Antidumping actions and the GATT System"; JOSLING, T.E.: "Agriculture in the Tokyo Round Negotiations"; MAMGREG, H.B.: "International Order for Public Subsidies"; ROBERTSON, D: "Fail safe systems for trade liberalization " y HUDEC, R.E.: "Adjudication of international Trade disputes", así como los textos de los Acuerdos alcanzados que figuran en el apéndice documental (pag A-1-11)
- (61) A los informes y trabajos citados habría que añadir los de BALDWIN, Robert E.: "Beyond the Tokyo Round Negotiations"; CORBET, Hugh: "Importance of being earnest about further GATT negotiations" y el número monográfico de Cuadernos de Información Comercial Española dedicado a política comercial (1980, núm.14).
- (62) Sobre inversiones internacionales ver documento GATT S3/52; sobre salida de excedente el S3/53; liquidación de stocks el S3/54; productos básicos SR.10/19; prácticas comerciales los S7/30 y S9/178; seguro de transportes el S8/27 y sobre ajustes fiscales la ya citada referencia del número 40.
- (63) GATT: IBDD núm. 9

142

**III.- El mecanismo de solución de diferencias en el GATT**

- 1) Primeras etapas y funcionamiento**
- 2) La propuesta Brasil-Uruguay**
- 3) Las negociaciones Tokio: los nuevos mecanismos**

En este capítulo se presenta el sistema de solución de diferencias del GATT con cierta extensión. Las cuestiones relativas a conflictos dentro de las organizaciones internacionales, así como cuanto se refiere a sanciones constituye un tema clásico dentro del derecho público. Los problemas que se relacionan no solo con la soberanía de los Estados, sino también con su poder económico dentro de las organizaciones y conceptos tales como el de retorsión o compensación, que podrían ser objeto de cuantificación surgen a la luz.

El mecanismo actual de solución de diferencias del GATT es resultado de un largo proceso de interpretación práctica de dos artículos clave: el XXII y el XXIII y se basa en la idea-fuerza de conseguir la conciliación entre las partes en un conflicto antes que utilizar otro tipo de procedimientos. Se examinará, pues, esta historia que muestra que el mecanismo es perfectible. De esa evolución pueden extraerse ciertas ideas para las conclusiones finales en este trabajo.

Por otra parte, también en el sistema se reflejó la presencia de los países en desarrollo que, en dos momentos importantes de la historia del GATT hicieron contribuciones notables que supusieron modificaciones en el mismo. En 1966, la propuesta Brasil-Uruguay, ambiciosa en sus términos, dió lugar, a través del Comité de Comercio y Desarrollo, a unas nuevas directrices para la aplicación del artículo XXIII.

Como en tantas otras cuestiones también en este tema las negociaciones Tokio supusieron, por un lado, la recapitulación y elaboración de los problemas planteados al mecanismo durante prácticamente sus veinticinco años de funcionamiento, y, por otro, su adaptación a las nuevas circunstancias. A esta cuestión, englobada en la reforma más amplia del sistema institucional del GATT, habrá de dedicarse una atención especial.

El mecanismo, en sentido estricto viene constituido por dos artículos del Acuerdo que serán examinados en su evolución y funcionamiento: los relativos a consultas y solución de diferencias en sentido estricto; pero deben completarse con el análisis de las cuestiones relativas a la acción colectiva de las Partes y a los conceptos y obli-



gaciones en materia de notificación (que en el capítulo II ha sido introducido en cierto número de casos) y a la vigilancia.

En esta cuestión, como otras muchas del Acuerdo General, se reflejan las tensiones y resultados de las polémicas entre "legalistas" y "pragmáticos". Para los primeros los criterios establecidos en los distintos casos que se han planteado a lo largo del tiempo de vida del Acuerdo constituyen precedentes que se habrán de respetar en todo caso, cuando las Partes Contratantes los hayan adoptado. Para los segundos, en cierto sentido, cada nuevo ejemplo constituye un punto de observación y los precedentes un marco de referencia.

Desde el punto de vista económico debe resaltarse que el mecanismo constituye un dato más del marco institucional en que se desarrollan las políticas comerciales de los distintos países, a la par que se observa sobre todo en los últimos tiempos una tendencia al empleo de métodos estadísticos elementales para la valoración de los daños o perjuicios que puedan haberse producido por una determinada acción.

En esta exposición se limitará en lo posible el empleo de ejemplos o casos prácticos punto que en el capítulo V se estudiarán con detalle los relativos a España, que pueden servir como tales.

a) Consideraciones previas

Todo acuerdo internacional de naturaleza comercial lleva aparejado consigo la existencia de problemas en que se interrelacionan el derecho y la economía, el pragmatismo y el legalismo, las voluntades políticas con el poder real y, en definitiva, la presencia de un conjunto complejo de factores que responde a cuestiones plenamente vitales para el mismo y su desenvolvimiento. Su solución en los textos originales configura la imagen de la organización que ha de llevarlo a efecto. Algunas de estas cuestiones son de formulación relativamente fácil pero difíciles de resolver por envolver juicios de valor. Por otro lado, su adaptación a los problemas reales diarios también supone una fuente adicional de problemas.

No resulta difícil encontrar quienes se cuestionan acerca de la finalidad de las instituciones, del ajuste de los medios de que disponen a sus objetivos y del grado de cumplimiento de los mismos. Esta cuestión es posiblemente la de respuesta más difícil, pues envuelve gran número de elementos de valor.

La experiencia práctica de los acuerdos comerciales ha incidido tradicionalmente en dos terrenos: la necesidad de encontrar medios para cumplir el pacto original y la posibilidad de introducir modificaciones en el mismo en el caso que se presentasen dificultades imprevistas. Uno y otro tema han dado origen a dos conceptos de interés: la solución de diferencias y las cláusulas de salvaguardia. (1)

El GATT -en su triple vertiente de acuerdo, conjunto de normas e institución- no ha sido ajeno a ambas cuestiones, elaborando con criterios a la vez prácticos y legalistas (o prácticos o legalistas según los aires que soplasen en su historia), un conjunto de instrumentos para hacer efectivas sus normas iniciales. Estudiar la forma en que se llegó a éstas, por un lado, y realizar el análisis de su evolución no parece tarea inútil para comprender el mecanismo que constituye el objeto de este trabajo.

b) Problemas preliminares

Desde el punto de vista del autor de este trabajo, varios son las cuestiones iniciales que deben tenerse en consideración en un estudio acerca de un sistema de solución de diferencias:

i) El peso económico y político y la capacidad negociadora de los distintos Estados que participaron en la redacción del texto del acuerdo (en este caso, del GATT). Como se ha destacado a lo largo del capítulo II el GATT es un instrumento que en sus orígenes manifiesta con peso indudable la realidad del dominio de un determinado país, que queda reflejado en sus normas iniciales y en los primeros instrumentos que se utilizan para llevarlas a la práctica. (2)

La modificación de las relaciones de poder ha llevado no a una abolición del marco inicial sino a formas de interpretación diferente a las iniciales y a un ajuste de los instrumentos creados.

En concreto, en este caso, como se expone en este capítulo, el nacimiento de la CEE y el peso de los países en desarrollo supusieron ciertas modificaciones de alcance en el mecanismo original.

Por otra parte, su utilización ha estado también en la práctica relacionada con el peso que podían tener los distintos países en la evolución interna del GATT.

ii) La tendencia continua a una solución pacífica de los conflictos comerciales y a la búsqueda de un entendimiento entre las Partes en su interpretación y práctica es su línea constante en todo el articulado del Acuerdo General. Se ha subrayado esto en muchos puntos de nuestro análisis del GATT y las líneas que seguirán no hacen sino confirmarlo.

iii) El problema de la presión psicológica -especialmente la ejercida por las naciones de mayor poder económico y que, por tanto, tienen mayores posibilidades de aplicar medios de retorsión- constituye una constante en el terreno de las relaciones comerciales y en el desarrollo de los casos prácticos planteados. Y precisamente, por

paradójico que pueda parecer, es a los países de menor peso o los que más interesa contar con un sistema que pueda permitirles soluciones ajustadas a unas normas.

iv) La institucionalización constituye tema de cierta importancia en este contexto. Existen al respecto discusiones sobre su necesidad y sobre su adecuación a unas realidades siempre en transformación. Como se verá a lo largo de este capítulo han sido ensayadas varias fórmulas en el GATT -dictamen del Presidente de las Partes Contratantes, Grupos de Trabajo, Grupo de expertos- y otras varias pueden ser imaginadas (tribunales de arbitraje especialmente). En cada caso, se precisa realizar una ponderación de las ventajas e inconvenientes respectivos. Y en relación con el tema se plantean una serie de cuestiones conexas: la composición, el acceso a los órganos de solución de conflictos, su competencia, sus procedimientos y sus decisiones y alcance. Estos temas han sido resueltos de manera muy distinta en las organizaciones internacionales, sean o no de carácter económico y siempre plantean problemas fuese la que fuese la solución. (3)

v) La extensión del GATT, como se ha señalado, a cuestiones no arancelarias hace que las normas hayan de aplicarse no solamente al mantenimiento de las concesiones de naturaleza arancelaria que se hayan negociado en él, sino también a las "ventajas" que obtienen los participantes en el Acuerdo.

Ello lleva casi inmediatamente a un punto básico: el de la evaluación económica de lo que integran ambos conceptos. Desde ese punto de vista, puede indicarse que ha habido a lo largo del tiempo una tendencia a considerar que las "ventajas" serían disminuidas con las acciones que se considerasen "ilegales" y que deberían dejar de aplicar las partes "infractoras". En cuanto a las concesiones, su valoración económica ha sido sometida a criterios estadísticos elementales, aunque en la actualidad se percibe una clara tendencia hacia el empleo de otros métodos más sofisticados. (4)

En la exposición de esta cuestión, abordadas estas cuestiones iniciales se va a seguir el siguiente esquema:

1) Evolución del sistema en una doble perspectiva: su formulación y la creación de los órganos adecuados. Se examinarán los trabajos que condujeron a la creación del marco que recoge el Acuerdo General, así como varias etapas de su evolución posterior.

2) Examen de lo que constituye el núcleo fundamental del sistema.

3) Exposición de los casos más importantes relacionados con el tema.

Para finalizar estas consideraciones primeras debe indicarse que paradójicamente el texto del Acuerdo General no señala un punto específico para la solución de diferencias. Sin embargo, los autores, que consideran como nuevo el sistema, ponen de manifiesto que se integran en el mismo:

- Un núcleo básico, formado por los artículos XXII (Consultas) y XXIII (Protección de las concesiones y de las ventajas). A ellas se dedicará este capítulo.

- Un mecanismo complementario, integrado por las decisiones adoptadas en materia de notificación y vigilancia, que se estudiará en el capítulo IV.

- La acción colectiva de las Partes Contratantes.

1) PRIMERAS ETAPAS

A) La Carta de La Habana

En los acuerdos comerciales del período interbélico empezó a utilizarse, para cerrar el ciclo de las obligaciones mutuas la cláusula del perjuicio. En su formulación original, la misma proporcionaba solamente una posibilidad de llevar a cabo consultas formales entre las partes. No se establecía derecho a una compensación en caso de que se registrasen esas situaciones ni existían medios para establecer el fundamento de las reclamaciones. (5)

Entre otras numerosas cuestiones que se planteaban en las filosofías que la inspiraban, que han sido ya examinadas, la Organización Internacional de Comercio se proponía cambiar todo esto. Iba a proporcionarse a los naciones un cuerpo consultivo que podía llevar a cabo análisis y determinaciones acerca de lo bien fundamentado de las peticiones de perjuicio o menoscabo y facilitando al mismo tiempo el reconocimiento del derecho a ajustes compensatorios. Se introducía, pues, lo que era nuevo en la esfera de las organizaciones un sistema de disciplinas multilaterales negociadas, que resulta de interés examinar en los antecedentes que llevarían a su formulación.

En la carta propuesta por los Estados Unidos (véase el capítulo II,1), se contenía un procedimiento general acerca de las diferencias que era de aplicación no solamente al capítulo IV, de naturaleza comercial, sino también a los que habían de tratar de temas como empleo, desarrollo, etc. En el proyecto, se indicaba que la Organización estaría autorizada para llevar a cabo investigaciones, dictaminar sobre la fundamentación de las reclamaciones, realizar recomendaciones y arbitrar una solución positiva autorizándose, en su caso, al miembro que hubiese presentado la queja a retirar concesiones adecuadas como compensación.

Jackson ha puesto de relieve que, en la primera de las sesiones preparatorias no se prestó gran atención a esta cláusula, siendo, en cambio, el puesto de mayor relieve ocupado por la discusión sobre la cláusula de escape. Ello se debía, posiblemente, a la sensación expuesta por la delegación australiana de que se iba hacia una situación de desequilibrio económico general especialmente de producirse una depresión masiva en Estados Unidos tras la guerra, lo que justificaba la adopción de medidas de salvaguardia que se quería evitar fuesen basadas en represalias discriminatorias y sí sometidas a concierto. (6).

En afortunada definición, el mismo autor ha indicado que la segunda ronda negociadora podía recibir la calificación de "castigo de los pecados". En efecto, en la sesión preparatoria de Ginebra en 1947, el debate se inició con un memorandum de Sudáfrica en el que se solicitaba a las otras delegaciones se estudiase la cuestión de las sanciones en caso de producirse daño o perjuicio. Estas señalaron que si se daba a la Organización un amplio poder, que resultaba necesario, se debía confiar en que, como resultado del juego de tensiones contrapuestas la Organización no abusaría de él.

En la tercera ronda se ofreció un texto que tenía dos títulos separados. Un miembro se podría quejar: 1) si cualquier beneficio que resultase para él directa o indirectamente de la carta fuese menoscabado o anulado y 2) se impidiese la consecución de cualquiera de los objetivos.

Finalmente, la carta de La Habana establecía las siguientes normas sustantivas en relación con la protección de las concesiones:

#### Artículo 93

Si un Miembro considera que cualquier beneficio que obtiene directa o indirectamente, explícito o implícitamente, de cualquiera de las normas de esta Carta distintas a las de su artículo 1, se ve anulado o menoscabado como consecuencia de:

- a) el quebrantamiento por un Miembro de una obligación derivada de esta Carta bien por acción o por omisión, o
- b) la aplicación por un Miembro de una medida no contraria a las normas de esta Carta o
- c) la existencia de cualquier otra situación

dicho Miembro, con el propósito de conseguir una solución satisfactoria de la cuestión, podrá realizar representaciones o proposiciones por escrito al otro Miembro o Miembros que considere implicados y estos Miembros los examinarán con comprensión.

#### Artículo 94

1. Cualquier cuestión que surja bajo los párrafos (a) y (b) del artículo 93 que no sea resuelta satisfactoriamente y cualquier cuestión que surja bajo el párrafo 1 (c) de dicho artículo podrá ser remitida por el Miembro interesado al Comité Ejecutivo.

2. El Comité Ejecutivo examinará con prontitud la cuestión y decidirá si existe de hecho una anulación o menoscabo en los términos del artículo 93. Con posterioridad podrá seguir cualquiera de los siguientes pasos que estime adecuado:

- a) decidir que la cuestión no exige ninguna acción;
- b) recomendar consultas adicionales con el Miembro implicado;
- c) trasladar la cuestión a un arbitraje en los términos que se acuerden entre el Comité Ejecutivo y los Miembros interesados;
- d) en toda materia que surja bajo el párrafo (a) del artículo 93, requerir al Miembro implicado para que tome las acciones necesarias para que se conforme a las normas de esta Carta.
- e) en toda materia que surja bajo los párrafos (b) y (c) del artículo 93, realizar las recomendaciones a los Miembros que mejor puedan ayudar a los Miembros interesados y contribuir a un entendimiento satisfactorio.

#### Artículo 95

Si una cuestión que haya surgido bajo este capítulo es presentada ante la Conferencia por el Comité Ejecutivo, la Conferencia seguirá el procedimiento establecido en el párrafo 2 del Artículo 94 para el Comité Ejecutivo.



Si la Conferencia considera que se hubiese mostrado la existencia de una anulación o menoscabo en los términos del párrafo (a) del Artículo 93 lo suficientemente importantes para justificar tal acción, podrá eximir al Miembro o Miembros afectados de sus obligaciones o de las concesiones a otro Miembro o Miembros en términos de esta Carta, en la extensión y en las condiciones que considere adecuadas y compensatorias, teniendo presente el beneficio que haya sido anulado o menoscabado. Si la Conferencia considera que se hubiese mostrado la existencia de anulación o menoscabo en términos de los párrafos (b) o (c) del artículo 93 lo suficientemente importantes para justificar su acción, puede igualmente eximir al Miembro o Miembros en la extensión y condiciones que mejor puedan ayudar a los Miembros interesados y contribuir a un entendimiento satisfactorio. (7)

El Acuerdo sobre la Organización Internacional de Comercio no se llevó a la realidad y en esa negociación rápida y que entonces se estimaba provisional de las que surgió el GATT se aprovecharon la mayoría de los elementos de estos artículos (que hubiesen sido de aplicación a todas las materias incluidas en la Carta de La Habana) y que se aprovechara, además, otro elemento que había sido introducido (el de las consultas) para incluir en el Acuerdo General dos artículos, el XXII y el XXIII que constituyen los elementos clave del mecanismo.

Varias circunstancias servían como justificante de esto, junto a la rapidez con que se quería proceder a la realización del Acuerdo. La necesidad de una cierta flexibilidad que venía exigida por unas determinadas circunstancias políticas, figura en primer término. Evitar cuestiones de determinadas exigencias de interpretación dentro del procedimiento complejo del Tribunal Internacional de Justicia, es una segunda causa. A este respecto el Acuerdo difiere de otros documentos fundamentales de organizaciones internacionales tales como la Carta de las Naciones Unidas, en la cual se señala que "la Asamblea General o el Consejo de Seguridad puede solicitar al Tribunal Internacional de Justicia que dé una opinión de carácter consultivo sobre cualquier cuestión legal". Finalmente, de esta manera se pretendía poner mayor énfasis en el elemento de conciliación del sistema, sin entrar en el espinoso tema de las sanciones y de su cumplimiento.

Un examen de los textos de los artículos XXII y XXIII en relación con los proyectos en que se basaron pone de relieve las siguientes diferencias: (8)

1) Respecto al artículo XXII, se ha añadido el segundo párrafo, que se refiere a las consultas que podrán entablar las Partes Contratantes con una de ellas si así lo solicita. Para ello se estableció en 1958 un procedimiento (reproducido en el apéndice documental).

2) En relación con el artículo XXIII pueden señalarse las siguientes diferencias importantes.

- a) en la redacción de los párrafos a) y b) del artículo XXIII (93 a) y b) de la Carta de La Habana) relativos al incumplimiento de obligaciones.
- b) en la carta de La Habana existían dos párrafos en el artículo 93 relativos al arbitraje (no reproducidos en este trabajo).
- c) el artículo 94,2 relativo a las acciones que pueden ser tomados es mucho más detallado que el correspondiente del Acuerdo General.
- d) el procedimiento descrito en la Carta tiene especificaciones que no se encuentran en el Acuerdo.
- e) en la Carta se preveía la posibilidad de acudir al Tribunal Internacional de Justicia (lo que, como hemos visto evitaron los redactores del GATT).

3) En la sesión de redacción de 1955 se introdujeron unas enmiendas de menor orden relativas al título del capítulo (traducido hoy al español como "protección de las concesiones y de las ventajas", mientras que en la versión primera se empleaban los términos "obligaciones y concesiones") y a la sustitución "Secretario General de las Naciones Unidas" (plenamente coherente con la inclusión de la Organización Internacional de Comercio en el sistema de las Naciones Unidas por el título de "Secretario Ejecutivo de las Partes Contratantes (hoy, Director General)).

Para finalizar esta subsección, deben señalarse los distintos objetivos en que pensaban los redactores de estos artículos XXII y XXIII en relación con los de la Carta de La Habana. En primer lugar, se pensaba subrayar la importancia del procedimiento general de consultas, cuya obligatoriedad como principio se imponía en todas las materias relativas al GATT. Quizá el conseguir procedimientos más perfilados en cuanto a la protección de concesiones y ventajas era algo que se dejaba a la O.I.C. (9)

En segundo término, se pensaba efectivamente en que la protección de ventajas y concesiones jugase un papel destacado dentro del Acuerdo. Para ello, partiendo en un principio de la posibilidad de aplicación de retorsiones, se llegó a la configuración de un sistema en que deberían jugar, las normas de suspensión y de equivalencia del perjuicio causado como pilares de la compensación.

Un tercer objetivo era proporcionar el medio de asegurar que, en cualquier circunstancia cambiante, se pudiese garantizar la reciprocidad y el equilibrio de concesiones. A tal efecto se incluía el párrafo c) ("que existe otra situación"), que resultaba comprensible a la luz de los problemas que sobre empleo y desarrollo se estudiaban en la Carta de La Habana pero que no resultaba tan claro en el contexto del Acuerdo General.

La redacción parecía, pues, no plenamente conseguida y el procedimiento quedaba indeterminado. Resulta, pues, del mayor interés para el mejor entendimiento del tema, examinar las grandes líneas del desenvolvimiento de la cuestión en los años de funcionamiento del Acuerdo General.

En el anexo documental figuran los textos de los actuales artículos XXII y XXIII que, en la sesión de 1955 de las Partes Contratantes, que se destinó a modificaciones de redacción que de hecho afectaron a bastantes artículos sufrieron escasos retoques en los que se

-155-

entrará más adelante. Cabe repetir una vez más que esta sesión supuso el entierro definitivo de la idea de la OIC y el nacimiento del GATT como organización.

B) Evolución posterior

Hudec ha puesto de relieve que el GATT se preocupó de la solución de diferencias desde que empezó a funcionar. En consonancia con el carácter provisional de la organización sus primeros esfuerzos en este área fueron tentativos y provisionales. Sin embargo, de un modo gradual, la materia de las diferencias fue creciendo para convertirse en una parte importante y muy valorada de los órdenes del día regulares de las sesiones de Partes Contratantes del GATT. Las experiencias sucesivas irían preparando el terreno para llegar a un sistema de solución de diferencias por un órgano neutral. A través de unos casos que se exponen de un modo esquemático, y cronológicamente puede llegarse a comprobar esta evolución. (10)

En el verano de 1948, entre la primera y segunda sesiones de las Partes Contratantes, los Gobiernos del Benelux hicieron circular un memorandum en el que se notificaba a las Partes Contratantes que estaban llevando a cabo consultas con Cuba respecto a las que juzgaban tasas consulares discriminatorias de este país. En el memorandum se solicitaba que esta cuestión se incluyese en el orden del día de la segunda sesión. Las consultas se celebraron sin éxito. Pero, durante la segunda sesión, el delegado de Holanda requirió la opción cualificada del Presidente: ¿era de aplicación el artículo I, cláusula de nación más favorecida, a las tasas consulares? El Presidente contestó afirmativamente. No hubo discusión y unos meses más tarde, Cuba informó de que la discriminación había sido eliminada. (11)

La diferencia Cuba-Holanda no era una controversia de gran importancia. Su núcleo era relativamente claro, de forma que cabe pensar que el procedimiento de las consultas fué utilizado simplemente para reforzar la obligación legal. Y, sin embargo, este contencioso iba a representar que se reconocía por las Partes la autoridad del GATT para la administración y aplicación de las normas sustantivas del Acuerdo General.

En las primeras reuniones de las Partes el empleo de la opinión cualificada de su Presidente como procedimiento para resolver las cuestiones fué el sistema característico. En este período de su historia, la organización necesitaba todo el prestigio personal del Presidente como fuente de autoridad colectiva. La confianza en este procedimiento, no obstante, no iba a durar mucho. Después de la segunda sesión las quejas legales se iban a someter invariablemente a estudio por parte de grupos de trabajo. ¿Cómo nació esto?

Se planteó en esta segunda sesión una discusión entre Estados Unidos y Cuba relativa a ciertas concesiones arancelarias de productos textiles. En la propia queja de Estados Unidos se señalaba que la cuestión podría quedar sometida al dictamen de un grupo de trabajo al que se encargaría de hacer una recomendación de tipo práctico en consistencia con los principios y normas del Acuerdo General. Y, así, en esta misma sesión, se creó un grupo de trabajo que llevó a cabo un estudio y pronunció un dictamen: Cuba debería retirar su norma y Estados Unidos debería renegociar ciertos aranceles textiles. (12)

En la tercera sesión de las Partes se plantearon varios casos, que se registran en el apéndice documental. Los más importantes de ellos fueron el de los impuestos interiores brasileños y el de la subvención australiana al sulfato amónico. Ambos marcaron un paso importante en el desarrollo de la solución de diferencias en el GATT. Los dos serán analizados con mayor detalle varias líneas adelante. (13)

Como se ha señalado, hasta esta sesión el GATT había desarrollado la práctica de remitir las diferencias a grupos de trabajo, designados entre los participantes en las sesiones de las Partes Contratantes. Estos grupos de trabajo habían sido utilizados durante las negociaciones como lo son en la mayor parte de las conferencias y organizaciones internacionales. Constituyen un grupo reducido de personas a las que se designa para hacer un trabajo que no puede realizarse de manera más eficaz en las reuniones plenarias de carácter más

formal. Presentan las ventajas de ese número más limitado de participantes, con tiempo suficiente para examinar las cuestiones en profundidad y poder llevar a cabo negociaciones informales, en las cuales las delegaciones pueden explorar las posibilidades de llegar a acuerdos sin comprometerse formalmente en una posición que queda reflejada en actas formales.

Los grupos de trabajo son en un sentido amplio, cuerpos de negociación. Su composición incluye siempre a las partes interesadas en la diferencia (o en la temática de la cuestión). A ellos se añaden a veces partes neutrales que tienen capacidad para ofrecer ideas y soluciones objetivas. El propósito principal es siempre llegar a un acuerdo entre las partes en la diferencia. Y ahí está la limitación: si éstas no llegan a ponerse de acuerdo, el grupo de trabajo no puede dar una respuesta.

El grupo de trabajo del caso señalado de los impuestos interiores del Brasil fué un típico ejemplo de ese modelo tradicional. Los miembros del grupo de trabajo fueron los países principalmente afectados (Brasil y Francia), otros dos países que habían apoyado la reclamación de Francia, y otros tres países en desarrollo neutrales. Se eligió un presidente. El grupo de trabajo tuvo éxito al llevar el examen de una cierta cantidad de violaciones alegadas que, tras ser examinadas, fueron encontradas por todos los miembros del grupo como legales. En otras, no pudieron resolverse las opiniones divergentes sobre su legalidad y, en estas, como también es tradicional, el grupo de trabajo simplemente enumeró los argumentos expuestos por las partes. Las posiciones de Brasil y Francia quedaban así expuestas. Respecto al tratamiento de las posiciones adoptadas por otros miembros en algunos aspectos se recogían plenamente y en otros sólo de una manera parcial. (14)

Como se ponía de manifiesto por la selección de sus miembros, los grupos de trabajo no tenían la intención de proponer decisiones

sobre las materias objeto de controversia, sino que se limitaban a estudiar las cuestiones, a discutir las y señalar sus méritos. Su problema básico era el acuerdo entre las partes directamente interesadas. Si no existía tal acuerdo, los grupos de trabajo sólo podían informar acerca de las razones que cada parte alegaba y que les impedía llegar a un criterio compartido.

Hudec ha puesto de relieve que, por esta razón política el sistema clásico del grupo de trabajo no podía satisfacer las necesidades de los administradores del GATT y especialmente de la Secretaría del mismo. Y así, de una manera precautoria se empezó a buscar una alternativa más efectiva en la siguiente sesión de las Partes Contratantes. Recuérdese que el período de referencia son los primeros años 50 y todavía se consideraba que el GATT debía ser absorbido por la O.I.C. (15)

El caso de la subvención australiana al sulfato amónico denunciado por Chile se iba a convertir en algo nuevo. En primer lugar, Chile presentó una reclamación de importancia pues se daba una anulación o menoscabo de sus intereses sin una violación explícita. En segundo lugar, en el grupo de trabajo se reunieron Estados Unidos, Inglaterra y Noruega como miembros neutrales, equilibrando con su peso comercial a las dos partes implicadas. Los miembros "neutrales", con el apoyo evidente pero pasivo de Chile, concluyeron que Chile tenía razón para presentar su reclamación por anulación. Australia estaba en desacuerdo con esta apreciación. La Secretaría (que empieza a tener un papel más activo, típico de las burocracias internacionales) preparó un borrador de informe en nombre del grupo de trabajo en el que se ponía de relieve y se explicaban las conclusiones de la mayoría. La delegación australiana negoció este texto y el informe fue redactado de nuevo. El resultado final aparecía como una decisión de hecho de los tres neutrales sobre la norma legal con un apéndice proporcionado por Australia.



Este caso fué un paso más en la evolución. De hecho quedaba consagrado el principio del dictamen de las terceras partes no directamente interesadas, aunque su estructura formal fuese todavía la de un grupo de trabajo en el que existía una intervención plena de las partes principalmente implicadas. En la quinta y sexta sesiones de las Partes se mostró interés y respeto crecientes por el trabajo en materia de solución de diferencias que se llevaba a cabo en las sesiones y sobre la importancia del papel que podría jugar en el futuro.

Un paso más hacia la institucionalización del procedimiento de solución de diferencias se daría con ocasión de los casos presentados en esas sesiones. Checoslovaquia acusó a Estados Unidos de una supuesta violación del artículo XIX. Se designó un grupo de trabajo que llegó a la conclusión de que Checoslovaquia no había probado esa violación pero que podía señalarse que Estados Unidos, con su medida, habían estado muy cercanos a producir ese daño. En definitiva, desde el punto de vista de la evolución del sistema, se había visto que podía llegarse a una definición de existencia de daño o perjuicio. (16)

En la séptima sesión fueron incluidos en el orden del día doce casos, lo cual reflejaba la importancia que las Partes concedían al tema y fué una gran ocasión para realizar nuevos avances. Su Presidente realizó una sugerencia. Antes que designar un grupo de trabajo especial para el caso de la reclamación presentada por Noruega contra Alemania por el régimen arancelario aplicado a las sardinas, propuso que se crease un único grupo para tratar de éste y de todos los demás casos de diferencias inscritos en el orden del día. La razón de modificar el procedimiento normal era sencillamente el amplio volumen de reclamaciones que se encontraban las Partes en esta sesión, y este cambio propuesto parecía ser una modificación relativamente mínima y sin importancia de la práctica existente (un grupo de trabajo para cada reclamación). (17)

Pero cinco días después de esto, el Presidente, refiriéndose a los casos de soluciones de diferencias presentados recordó que las Partes habían acordado establecer un "panel" para oír las diversas quejas que le pudieran ser expuestas por las Partes Contratantes durante la sesión que se llevaba a cabo y deseaba proponer una lista de miembros y el mandato que debía cumplir.

Este venía redactado así: "Considerar en consulta con los representantes de los países directamente afectados y con otras partes interesadas las reclamaciones sometidas a las Partes Contratantes bajo el artículo XXIII y otras reclamaciones que las Partes Contratantes puedan referir expresamente al panel y someter sus investigaciones y recomendaciones a las Partes Contratantes".

Esta propuesta, que introducía el concepto de grupo de expertos (panel) fué adoptada sin discusión. Incluso, en cuanto al mandato, el nuevo procedimiento realmente no parecía muy diferente de lo que constituía la práctica habitual. El mandato venía a ser aproximadamente el mismo que se había dado a los grupos de trabajo anteriores y la designación de miembros según países terceros, recordaba todavía a los procedimientos de los grupos de trabajo. Incluso, la designación de una persona como presidente no era contraria a la práctica habitual.

Pero existían dos diferencias quizá no muy visibles de que se estaba produciendo un sistema nuevo. En primer lugar, el examen de la lista de miembros revelaba que ninguna de las partes en las diversas diferencias participaban en el "panel" y, al tiempo, se producía la ausencia de representantes de las grandes potencias económicas, cuya importancia política requería su presencia en los grupos de trabajo. Y en segundo término, se deslizaba la palabra Panel en las declaraciones del Presidente. Es preciso señalar que en el lenguaje GATT la palabra "panel" se refiere a la frase "panel de expertos", refiriéndose con él al grupo de personas escogidas a causa de su

experiencia técnica para que realicen investigaciones y obtengan conclusiones sobre alguna materia técnica. La palabra "panel", por tanto, en ese contexto suponía algo relacionado con decisiones imparciales y no políticas, adoptada por individuos que actúan en su propia capacidad y no como representantes de un país. El "panel" y, en la medida en que es su colaboradora la Secretaría procedieron a cambios importantes en los procedimientos de trabajo. Las Partes en la diferencia sobre régimen arancelario aplicado por Alemania a las sardinas se encontraron con el hecho de que el panel les daría la oportunidad de presentar sus razones y, asimismo, que el panel oíría a cualquier otra parte interesada. Las Partes podrían discutir con el panel las diversas cuestiones que pudiesen surgir de estas representaciones. Después, el panel, en aislamiento, consideraría las consecuencias y elaboraría un informe que manifestase el resultado de sus investigaciones. El panel discutiría un borrador de ese informe con cada una de las partes y luego prepararía un informe final que habría de ser sometido a las Partes Contratantes. (18)

La gran diferencia con los procedimientos anteriores en que quien tomaría la recomendación propuesta a las Partes sería el propio panel. Se ha subrayado que la forma en que se estableció este nuevo procedimiento había sido tan especial como el propio procedimiento. La única discusión formal entre las Partes Contratantes había sido esa propuesta breve e informal de su presidente, y todas las decisiones importantes habían sido adoptadas bajo forma de las decisiones de procedimiento de rutina. No resulta aventurado señalar que parece muy probable que algunos gobiernos hubiesen sido consultados por adelantado. Y parece también posible que los miembros del panel, las partes en las diferencias, y las delegaciones de países de mayor peso, cuyo apoyo era esencial, debían conocer lo que iba a ser hecho. En palabras de Hudec podría concluirse que "este nuevo experimento nació deliberadamente de esta forma tranquila para reducir su visibilidad". (19)

Las razones para proceder así no resultaban difíciles de comprender. Aún estaba en el ambiente el fracaso de la Carta de La Habana y una decisión de tipo institucional, tomada sólo dos años después no contaba, en principio, con un gran ambiente. Un indicio adicional lo daba la extrema precaución con que los gobiernos procedían para hacer del propio GATT una institución algo más firme. Resultaba en cierta medida lógico que el nuevo procedimiento pudiera parecer no aceptable a las delegaciones de los países Partes del GATT. De ser así era mejor tratar la idea de una forma calmada y con la posibilidad de no aceptarla.

El panel creado examinó no sólo la reclamación presentada por Noruega contra Alemania sino también varios otros casos que se encuentran enumerados en el apéndice que acompaña este trabajo. El nuevo procedimiento producía poco a poco modificaciones en la forma en que se llevaban a cabo las cosas. Uno de los más significativos, aunque quizá poco visible, era el hecho de que el sistema del panel tendía a realzar las funciones de la Secretaría. Cinco años después de haberse negociado el Acuerdo y por las mismas leyes que rigen la consolidación de las burocracias, la Secretaría del GATT estaba en camino de convertirse en una voz de considerable autoridad en todos los asuntos del GATT.

La Secretaría prestaba funciones de experto legal, de grupo de investigación y de equipo de redacción para los primeros grupos de trabajo y, por tanto, tenía ya amplia experiencia y participación en el proceso. Con las partes interesadas fuera de las reuniones que preparaban las decisiones, la Secretaría podía señalar un poco más libremente su opinión al examinar los méritos de cada posición y, en la medida en que aumentaba el prestigio de la Secretaría se incrementaba también el respeto por las decisiones del "panel".

Una de las innovaciones más notables fué la patente tendencia a formalizar las cuestiones sometidas al proceso un poco más. Debido a que las partes como hemos visto, no se encontraban en la sala

cuando se discutían las posiciones, se vieron, poco a poco, obligadas a realizar una preparación de sus opiniones de una forma más ordenada, por adelantado y normalmente también por escrito. Al menos -ha señalado Hudec- tres de los casos de esta séptima sesión habían producido documentos de las partes que podían encajar en la denominación de alegaciones jurídicas. (20)

En la sala de reunión, se producían igualmente otros cambios. Ahora, los componentes del panel y la Secretaría se sentaban en la mesa de dirección y las dos partes en la diferencia se situaban a cada uno de los lados. Las delegaciones que se encontraban como observadoras tomaban asiento enfrente del panel. Las partes en la diferencia presentaban sus opiniones, como hemos visto, cuidadosamente preparadas. El Presidente y los otros miembros del panel realizaban preguntas a cada una de las partes para obtener aclaraciones adicionales sobre los hechos y los argumentos expuestos. Los procedimientos si bien eran menos formales que los de un tribunal resultaban ya más sistematizados y ordenados que los de las reuniones de los grupos de trabajo.

La idea de que el panel pudiese adoptar una decisión y proponerla a las Partes Contratantes no provocó objeciones. El borrador del informe de cada caso preparado por el panel contenía una descripción de los hechos y las normas de aplicación, siendo entonces cada parte en la diferencia llamada para examinar por separado este borrador con el Presidente y la Secretaría del panel. Con él se pretendía conocer la reacción de cada parte para identificar los cambios que harían más fácil de aceptar el informe y, en último término, obtener la aceptación de ambas partes. La diferencia con el grupo de trabajo resultaba evidente, pues se partía de que existía ya un borrador de decisión, mientras que en el grupo se podía añadir o eliminar algo. Tras estas consultas el grupo del panel se ponía de nuevo a finalizar el informe. También en sesión cerrada. El informe se presentaba de

de nuevo a las partes interesadas con el propósito de intentar conseguir la conciliación, antes de hacerlo llegar a las Partes Contratantes.

El estilo de los informes realizados por el panel de esta séptima sesión no difería mucho del de los informes realizados por los grupos de trabajo de los años anteriores. No resultaba sorprendente, pues la Secretaría había redactado la mayor parte de todos ellos. El procedimiento del panel sencillamente daba a los redactores una mayor libertad pues no se precisaba incluir las opiniones extensas de las partes y no se incluían las de los miembros "neutrales" de los grupos de trabajo.

Los informes del panel fueron recibidos y revisados por las Partes Contratantes de la misma forma en que éstas habían tratado hasta entonces los de los grupos de trabajo. Su presidente explicaba en cada caso lo substancial de los criterios adoptados, pero no se debatía "in extenso". Como resultaba un sistema nuevo, en la sesión se realizaron unos pocos comentarios respecto al procedimiento. Un delegado manifestó que el panel había mostrado ser un instrumento útil. El Presidente del panel señaló que el éxito del panel dependía de la cooperación de las partes en la diferencia. Pero, en conjunto, en la reunión se ponía de manifiesto que la idea general era que el procedimiento del panel había sido una elección afortunada.

En el informe sobre actividades del GATT de 1952, la Secretaría escribía lo siguiente:

"Para tratar las quejas que se habían presentado por primera vez en su séptima sesión, las Partes Contratantes diseñaron un nuevo método. Habían designado un pequeño grupo de expertos ("panel"), compuesto por representantes de países no afectados directamente en los puntos a examinar. Cada parte recibió la invitación a presentar su posición y tuvo la oportunidad de discutir los diversos puntos que

surgían de ella. El panel consideró las informaciones y los argumentos expuestos y preparó una exposición de hechos y recomendaciones que, tras discutir con las partes en el caso, se sometían en su versión final a las Partes Contratantes. Con este procedimiento fueron examinados cuatro casos." (21)

El número de las reclamaciones iba en aumento, aunque no todas se sometían a los procedimientos del apnel. Así, en la octava sesión, se presentaron doce reclamaciones, aunque ninguna exigió la designación de un panel. Y, en la novena sesión, las cuestiones planteadas fueron dieciseis, de las cuales dos materias requirieron la formación del panel, con los mismos mandatos y procedimientos de trabajo que el de la séptima. Pero, hubo una diferencia: en lugar de designar los miembros como pertenecientes a países neutrales, fueron designadas personas de reconocido prestigio, que actuaban en su propia capacidad, lo que constituía el punto final en la creación de un grupo de expertos en su sentido más estricto. Y al igual que ocurriera en la séptima sesión este cambio no llamó la atención.

El panel estudió los dos casos de la novena sesión según el mismo procedimiento de la séptima, aunque en ambos casos se hizo innecesario un dictamen definitivo porque las partes llegaron a un acuerdo. En los dos casos se ponía de manifiesto de modo significativo que la opinión del panel manifestada en las primeras fases del proceso había jugado un papel muy importante para inducir a los Gobiernos sobre cuyas medidas se habían presentado reclamaciones a adoptar las acciones pertinentes destinadas a eliminar la reclamación.

En la última parte de esta novena sesión, destinada a la revisión de todo el Acuerdo General, se examinó también el procedimiento del panel. Pero, frente a lo que ocurría con otras instituciones del Acuerdo solamente se formularon muy pocas referencias al artículo XXIII, todas indicando que las Partes Contratantes estaban en términos generales, satisfechas con el procedimiento que se había elaborado para

la solución de diferencias e incluso algunas propusieron que este sistema se aplicase a otros ámbitos.

Ello evidenciaba, en aquel momento, que se podía hablar de éxito del sistema. Dentro de las limitaciones deliberadas que se habían producido en su nacimiento y evolución, el GATT había podido establecer un instrumento práctico que se consideraba como importante pues las pocas medidas dictadas habían producido resultados, bien por adoptarse las medidas correctivas, bien por eliminación. Incluso, la propuesta de su extensión (que fué rechazada) probaba sin embargo que se producía una cierta efectividad pero la voluntad de las Partes era limitar su campo de operaciones.

El período 1952-58 -la "edad de consolidación" del sistema- registró un crecimiento en el número de casos sometidos al sistema de solución de diferencias, tanto en su fase de consultas como en el de "panel" (véase la relación en el apéndice documental, así como en esta misma sección para los casos del artículo XXIII). Pero después del año 1958, la actividad del procedimiento de solución de diferencias fué interrumpida durante varios años y con excepción de dos reactivaciones por parte de Estados Unidos permaneció virtualmente en reposo durante los siguientes quince años. Como no cabía duda de que los problemas de criterios distintos en materias comerciales continuaban existiendo y aumentando, las causas de la práctica inutilización del sistema había que encontrarlas en otro lugar. La disminución era sencillamente un reflejo de los cambios más que se estaban realizando en ese momento, cambios sustanciales, pues cambiaban la imagen del GATT. Algunos han sido ya anticipados en el capítulo anterior. (22)

El más importante se refiere a las modificaciones en la estructura de los miembros del GATT. La entrada en escena de la Comunidad Europea había que cinco países europeos clave dejasen de actuar en el GATT como países individuales. En su lugar, iba a tener un papel una nueva potencia económica, cuyos fines comerciales y políticos



estaban lejos de los primeros objetivos y filosofía del GATT-Organización Internacional de Comercio. El rápido crecimiento industrial del Japón introducía también otro nuevo participante con una perspectiva diferente. Y, finalmente, los países en desarrollo formaban ya una gran mayoría (en número) que podía reclamar una atención igual, en base al principio de equidad internacional (ya que no igual potencia) en la formulación de las políticas del GATT.

La nueva composición de los miembros tuvo su reflejo en consecuencias para la política comercial. Los problemas de fondo que se encontraban en la redacción inicial del período postbélico iban siendo poco a poco reemplazados por problemas en los que no se podía haber pensado antes. La creación de la Comunidad, la posición comercial, siempre a peor, de los países en desarrollo, los efectos de los programas agrícolas de la postguerra y la competencia industrial que surgía del mundo no occidental no encontraban respuesta inmediata en los mecanismos trazados en Ginebra.

Estas nuevas cuestiones requerían un cambio en los sistemas de trabajo hasta entonces vigentes. Se enfocarían los nuevos problemas de manera más amplia (mediante estudios comprensivos, planteamientos generales y debates sobre política general). Para apoyar este enfoque la organización primitiva del GATT fué modificada poco a poco convirtiéndose en una institución a pleno tiempo con una burocracia intrincada. Como se ha puesto de relieve en el capítulo anterior, a mediados de la década de los sesenta, los autores ya hablaban del GATT como institución que, en cierto sentido, se parecía cada vez más a la concepción original de la Organización Internacional de Comercio. (23)

El tratado de Roma que establecía la Comunidad Económica Europea provocó un cambio dramático en el esquema original. Para los seis países miembros originales de la Comunidad, el tratado tenía como efecto transferir una parte importante de su política comercial fuera

del ámbito del GATT, dentro de la nueva organización comunitaria en Bruselas. Para el resto de los países del GATT, el tratado de Roma presentaba un nuevo y diferente participante en lugar de los seis países que habían ayudado a trazar el primitivo GATT. La Comunidad no era simplemente la suma de sus miembros, sino una fuerza nueva y muy poderosa en los asuntos del GATT, con fines y objetivos que no habían sido previstos en el esquema original.

El primer contacto de la Comunidad con el GATT planteó este ámbito de problemas. En efecto, era ocasión de contrastar la propia validez de la Comunidad respecto a las normas del GATT aplicables a uniones aduaneras. Se revelaba el anacronismo de las disposiciones trazadas en 1947 con la mirada puesta en acuerdos limitados tales como el del Benelux. Ha subrayado Hudec, con otros autores, que podían tener sentido, cuando se aplicaban a la Comunidad; la dimensión e importancia de ésta hacía poco realista suponer que la autorización de su existencia dependiese de su conformidad a esas reglas de 1947. La Comunidad era la piedra angular de una nueva política noratlántica tan importante o más que el propio GATT. (24)

Los problemas que presentaba la Comunidad respecto al Acuerdo General eran plenamente reales. En varios puntos la conciliación de intereses entre los países comunitarios obligó a que tomaran medidas que, si no estaban en violación de normas del GATT, se encontraban muy próximas (en la opinión, claro, de autores no comunitarios). Estas posibles violaciones del GATT eran piezas críticas del paquete final de Roma y pocos observadores consideraban posible volver a abrir este paquete final y empezar todo de nuevo para buscar una adaptación al Acuerdo General que no se había tenido en cuenta. En consecuencia, el tratado de Roma y su interpretación básica del comercio había de ser aceptada como un todo o no ser aceptada.

Quizá el peso y la dimensión de la Comunidad podían haber justificado entonces una renegociación básica de las normas del GATT tal como ha señalado algún autor. Aunque no sucediese de manera abierta y directa, esto ocurrió más o menos. Algunas Partes Contratantes presionaron en la revisión legal del tratado de Roma de una forma convencional, lo que traduciría en una larga lista de compatibilidad del GATT con el tratado. Pero, como se ha dicho, la Comunidad no podía y no haría ninguna concesión básica sobre esos problemas y se resolvió la cuestión de un modo pragmático, sin aludir a los problemas y señalando que se contaba ya con la CEE para los trabajos más amplios del GATT sobre diversos temas (agricultura, asistencia a los p.v.d. y similares).

Para los legalistas, la decisión adoptada para tratar esta cuestión fué un ejemplo significativo de la dirección que el GATT iniciaría entonces para tratar de ajustarse al entorno político y económico cambiante sin cambiar su estructura legal. Se estirarían todo lo posible las normas para evitar un enfrentamiento final. Se registraba una traslación de los esfuerzos por mejorar el marco legal a decisiones pragmáticas de mejorar las políticas comerciales por otros medios de cooperación. Así, se producirían éxitos en la búsqueda del tratamiento práctico para la mayoría de los problemas. Ello tenía como consecuencia que se impondría la fuerza negociadora de los países. Y de ahí la insistencia de los países en desarrollo por buscar un marco legal adecuado.

Al período de gran utilización del sistema de los años 52-58 siguió una etapa de calma. El procedimiento no fué solicitado entre 1959 y 1961; seis reclamaciones se expusieron en 1962 y 1963 y no hubo más hasta 1967. El declive de esta actividad era paralelo al cambio en la actitud de los Gobiernos hacia el procedimiento de solución de diferencias. En estos últimos años de la década, los representantes de los Gobiernos consideraban que no existía ya una reciprocidad de obligaciones legales, por lo que su entusiasmo en la limpieza del

sistema decrecía. Además, se indicaba también que los procedimientos eran confrontaciones inamistosas que envenenaban la atmósfera de relaciones comerciales internacionales. (25)

En 1970-75 se registra un resurgimiento de los procedimientos de solución de diferencias planteados casi exclusivamente por Estados Unidos (once de los trece lo fueron por ellos). Se debía este cambio de actitud a un cambio político. El Congreso volvió a ocuparse de materias de política comercial, surgiendo el descontento de sus miembros ante las restricciones que se imponía por todas partes. Se apuntaban críticas hacia la ineficacia del sistema GATT y como ha sido caso frecuente, el Ejecutivo respondió con nuevas acciones dentro del GATT. (26)

El nuevo gobiernos de los primeros años 70 consideró la posibilidad de actuar de una manera más agresiva en materia de relaciones económicas internacionales. Se creó un grupo con la tarea de catalogar las diversas reclamaciones de los Estados Unidos y ordenarlas conforme a su importancia comercial y a las posibilidades de éxito. Al principio la fórmula de solución se pretendía mediante negociaciones bilaterales, pero si estas fallaban, se recurría al GATT. Se planteaban objetivos específicos a alcanzar.

En la base de esta actitud se volvía a encontrar las tensiones entre legalistas y pragmáticos. Estos consideraban que las acciones legales podían servir como una acción complementaria para poner claramente la gran seriedad de las preocupaciones de los Estados Unidos. Al mismo tiempo, las reclamaciones legales se utilizaban como justificación diplomática para presiones económicas tales como la amenaza de retorsión.

De cara, pues, a 1975 se encontraban varias posiciones: la de los países en desarrollo que buscaban un marco de protección frente a las presiones de los países de mayor poder económico; un agudizamiento del interés por la cuestión en los Estados Unidos; y, finalmente, un cambio de actitud en la CEE que, cada vez más, buscaba un marco

para sus relaciones comerciales. Lo que ocurrió en esta esfera en las negociaciones Tokio se encuentra en la sección 3 de este capítulo.

c) Funcionamiento

La descripción que se ha realizado en las páginas anteriores de la evolución del sistema hasta su configuración actual abre la perspectiva del funcionamiento del mismo. El análisis primario de ese bosquejo histórico refuerza algunos de los puntos ya señalados en las consideraciones iniciales como son, por un lado, la búsqueda en primer lugar de un mecanismo de conciliación y, en segundo término, de un sistema eficaz, adoptado a las circunstancias cambiantes que se producen. En definitiva, un sistema pragmático.

Su núcleo fundamental, como ha quedado señalado, viene constituido por los artículos XXII y XXIII del Acuerdo General, relativos a las consultas y a la protección de las concesiones y las ventajas, respectivamente.

El profesor Jackson ha señalado que en diecinueve artículos del Acuerdo General se establece para las Partes Contratantes la obligación de consultar cuando se proponen adoptar (o han adoptado en otros casos) alguna medida de política comercial que puede afectar, en términos generales, los intereses específicos de otras Partes. (27).

Naturalmente, que en estas obligaciones existen ciertas gradaciones. Por un lado, existen consultas de carácter bilateral que deben celebrarse antes de someter un conflicto a las Partes Contratantes. En un estudio realizado por la Secretaría del GATT se pone de manifiesto que la mayoría de los conflictos se han resuelto de esta manera pues las Partes no tienen obligación de notificar esas consultas. Igualmente se pone de manifiesto que, por la razón anterior, se carece de la posibilidad de llevar a cabo un estudio sistemático en esta esfera. (28).

En un segundo grado pueden incluirse ciertas consultas que son comunicadas a las Partes Contratantes. La razón fundamental para ello es que, de no tener satisfacción, puede pasar al procedimiento más riguroso del artículo XXIII,2 (vínculo establecido por las Partes

Contratantes en su decimoséptima sesión). En este orden puede señalarse que de estas consultas queda constancia documental, aunque a veces no den resultados. Igualmente ha de indicarse que, en los últimos tiempos (1975-1980) se registra una fórmula sutil de inclusión de las consultas en las sesiones del Consejo. En efecto, se solicita información sobre determinada cuestión en los órdenes del día de las reuniones del mismo y se sigue manteniendo la cuestión hasta recibir satisfacción. No se llevan a cabo consultas de una manera formal, pero se introduce un elemento importante de presión psicológica.

En un tercer grado, puede clasificarse la existencia (más teórica que normalmente usada) de la celebración de consultas entre las Partes Contratantes prevista en el artículo XXII,2 y a la que puede añadirse el procedimiento establecido para llevar a cabo las consultas sobre cuestiones que afectan a los intereses de varias partes (ver el apéndice documental). Se señala en el sistema que toda parte que desee entablar una consulta enviará al mismo tiempo una notificación al Director General. Y normalmente se establece un grupo de trabajo con las Partes que hayan manifestado un interés sustancial en la cuestión.(29).

Finalmente, debe indicarse la existencia de consultas formalizadas en diversas materias expuestas en el capítulo II. Fundamentalmente, han de señalarse las que se llevan a cabo por razones de balanza de pagos (un plan de discusión que comprende, entre otros puntos, el examen de la situación y las perspectivas de la balanza de pagos, otros posibles medidas de restauración del equilibrio, sistema y métodos de las restricciones aplicadas y consecuencia de las mismas). Existen también sistemas en cuanto a consultas sobre productos básicos, los problemas del sector agrícola, las prácticas comerciales restrictivas y el comercio con los países del Este que forman parte del GATT (salvo Checoslovaquia).

La insistencia del Acuerdo en la búsqueda de soluciones "concertadas" debe examinarse a la luz de las experiencias registradas. Desde esta óptica podrían señalarse los siguientes puntos:

i) importancia de los factores institucionales (especialmente la voluntad política de lograr un acuerdo) en el sistema. Debe destacarse que hay casos en los que, desde un principio, se observa una voluntad determinada de no conseguir una cierta conciliación y el deseo de someter la cuestión a procedimientos más complejos. De ahí que exista una tendencia a examinar las posibilidades de incluir un procedimiento arbitral entre los mecanismos del GATT.

ii) la indudable fuerza de presión que puede suponer la petición de consultas. No obstante, también existe aquí un elemento positivo como es proporcionar a los gobiernos un cierto instrumento para resistir a las presiones interiores (especialmente las proteccionistas).

iii) finalmente, salvo los casos excepcionales ya expuestos, debe resltarse no existe un procedimiento único para celebrar las consultas. Se han llevado a cabo -en su fase bilateral- en la capital de alguno de los Estados implicadas o a través de delegaciones en la sede del GATT. Sí resulta importante indicar que se ha prestado una gran consideración a la existencia de ciertos requisitos formales (debe hacerse explícito que las consultas se celebran en base al artículo del GATT para distinguirlos de otras conversaciones o contactos bilaterales).

El elemento clave del sistema viene constituido por el artículo XXIII al que han dedicado las Partes Contratantes gran atención a lo largo de su existencia. Como se ha puesto de relieve en las secciones anteriores, han surgido cuestiones de interpretación y problemas relacionados con su eficacia. A ellos se dedicará especialmente la sección siguiente para concentrar el estudio en esta a una exposición del mecanismo actualmente en vigor.

El artículo XXIII tiene dos partes bien diferenciadas. La primera de ellas establece la obligación para las Partes Contratantes consideradas individualmente de atender las "representaciones" que puedan formularle otras Partes en los casos que consideren que alguna ventaja que obtengan del Acuerdo General se vea anulada o menoscabada

tas, sin haber conseguido llegar a resultados en las mismas, presenta la cuestión ante el Consejo con el asentimiento de la otra. Entonces, el Consejo procede a establecer un panel.

Tiene gran importancia este hecho del asentimiento de la otra parte pues podrían darse casos en los que una parte se negara a aceptar -por motivos de retraso del procedimiento u otras causas. Como elemento de presión se utiliza la fórmula de "constituir un grupo, en principio, en espera de los resultados de las negociaciones bilaterales" (31). Por otro lado podría pensarse en la posibilidad de crear un grupo de trabajo (que, como hemos visto, es un sistema más "político", en el que ambas Partes exponen sus opiniones y que normalmente no llega a conclusiones unánimes.

Pero es, en definitiva, a las Partes Contratantes a las que compete estudiar la cuestión. Si bien es cierto que se respeta mucho en el GATT la tradición y los procedimientos anteriores, también es verdad que las Partes podrían establecer otro sistema para cumplir con las obligaciones que les competen distinto al actual que se reproduce en el apéndice documental. Ello hace que el sistema se base más en una tradición acordada -y, por tanto, resultado de un compromiso- que en un mecanismo teórico.

b) fase de trabajo del grupo especial. Designados los miembros -normalmente por negociación entre las partes implicadas, así como el mandato o finalidad del mismo-, con tendencia clara a escogerlos entre personalidades de países neutrales, se establece un procedimiento de trabajo que, en líneas generales, consiste en la elaboración de un memorandum por cada una de las partes y en exposiciones orales y contraréplicas a los documentos presentados.

El grupo normalmente confecciona un borrador de su visión de los hechos en que se resumen ordenadamente los argumentos de las partes y, de forma confidencial, presenta a estas un avance de sus conclusiones, invitándolas a proseguir sus esfuerzos bilaterales para encontrar una solución mutuamente aceptable. En cierto número de casos



de forma directa o indirecta. En este caso, normalmente se llevan a cabo consultas, con conocimiento de las Partes Contratantes.

El propio artículo XXIII,1 señala, además, la existencia de otros motivos para formular "representaciones".

- i) que otra parte contratante no cumpla con las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo.
- ii) que otra parte aplique una medida, contraria o no a las disposiciones del presente Acuerdo.
- iii) que exista otra situación.(30).

En principio, esta formulación resulta amplia y, en lo práctico, dadas las complejidades que el procedimiento entraña las partes valoran ampliamente las consecuencias de aventurarse en una acción de este tipo.

En esta fase bilateral se lleva a cabo una discusión en profundidad de las cuestiones planteadas (normalmente, acerca de los criterios que las partes implicadas aplican a la medida adoptada por una de ellas). Como se ha señalado anteriormente, si existe una voluntad de llegar a un acuerdo, este se consigue con mayor o menor dificultad en esta fase.

Varios son los problemas que surgen en este período, a los que se hará una referencia en la sección siguiente. Fundamentales a lo largo de la vida del GATT han sido los derivados del concepto de ventaja y los de la valoración de los efectos de la medida (el Acuerdo distingue entre anulación y menoscabo, pero en este hay lógicamente grados diversos). Para ello, se han introducido distintos criterios como el de "prima facie".

El funcionamiento del sistema que se ha establecido para el desarrollo del artículo XXIII,2 cuya evolución se ha analizado en la sección anterior comprende varias fases bien diferenciadas:

- a) planteamiento de la cuestión ante las Partes Contratantes y comprobación por estas de que ha sido imposible llegar a una fórmula de solución bilateral. En la práctica la parte que ha solicitado consul-

esto se consigue y en otros no. El grupo hace públicos los resultados en sus trabajos en ambos casos: en los primeros, señalando haberse conseguido un arreglo y en los últimos, presentando el informe completo de su valoración y sus conclusiones.

Características de esta fase son la discreción con que se llevan a cabo los trabajos y la duración no sometida a normas de la misma. En términos generales, tiene un cierto peso la Secretaría que presenta a los componentes del grupo una exposición de las soluciones adoptadas en casos similares.

Normalmente los grupos han tendido a encontrar soluciones políticas no demasiado explícitas, aunque esta tendencia se ha visto contrarrestada tras la ronda Tokio por lo que se ha llamado "una nueva generación" de informes, más claros y contundentes.

El valor de este informe es su casi segura adopción por las Partes Contratantes pues no ha habido precedentes en sentido contrario. Como se expone en el capítulo V, precisamente un caso reciente en que se vió envuelto nuestro país supuso la ruptura de esa tradición.

C) fase final. Tras conocer las Partes Contratantes los documentos elaborados por el grupo especial, y concederse un plazo razonable de tiempo para el estudio del mismo, en una sesión ordinaria del Consejo de Representantes se incluye en el orden del día el tema que se estudia.

En términos generales, la tendencia es a la adopción de los informes sin plantear observaciones; sin embargo, también recientemente se observa una cierta inclinación a discutir los mismos. Posiblemente ello sea debido a la tendencia de algunas grandes potencias comerciales a considerar el mecanismo como un instrumento más de presión a su servicio.

Bien explícitas son, al respecto, las opiniones del House Ways and Means Committee del Congreso de Estados Unidos: "expresa su preocupación de que la toma de decisiones en el GATT sea tal que haga imposible a los Estados Unidos obtener una determinación respecto

a ciertas prácticas de nuestros socios comerciales que parecen ser claras violaciones del GATT ... En tanto que las decisiones en el GATT se hagan sobre la base de un consenso político de las Partes, los Estados Unidos no tendrán seguridades de que las cuestiones de consistencia con el GATT sean resueltas de una forma imparcial"... El Comité cree que es esencial para los Estados Unidos poder actuar unilateralmente en cualquier situación en que no sea posible reparar por medio del GATT las prácticas que discriminan o que perjudican de forma no razonable las oportunidades comerciales de los Estados Unidos".

La adopción de los informes -como se ha señalado anteriormente- lleva consigo su consideración como doctrina oficial del GATT respecto a un punto determinado y, en ese mecanismo de precedentes, resulta lógica esta posición así como la tendencia de los grupos especiales a no crearse problemas, aplicando la línea más fácil del caso anterior.

Naturalmente esta cuestión -como se verá en las dos últimas secciones de este capítulo- constituye el motivo fundamental de las quejas de los países en desarrollo respecto al sistema.

#### D) Críticas

A lo largo de la exposición del funcionamiento y la evolución del mecanismo se han puesto de manifiesto los intentos de búsqueda de un sistema de puesta en práctica de los principios. Se han utilizado hasta el momento tres: el dictamen del presidente, el grupo de trabajo y el grupo de expertos (panel), que ha sido objeto de una cierta codificación. Cada uno de ellos presenta problemas en su aplicación y no excluye pueda pensarse en otros nuevos métodos. A esta cuestión se van a dedicar una serie de consideraciones.

Ha de comprenderse la dificultad de encontrar un equilibrio entre el grado de obligatoriedad de los compromisos internacionales, los problemas económicos y sociales interiores de cada país y las circunstancias de toda índole que subyacen en la adopción de una determina-

da medida de política comercial, lo que ha hecho que cada sistema ensayado haya nacido con dificultades y haya experimentado igualmente ciertas modificaciones a lo largo de su desenvolvimiento. En base a esta serie de circunstancias cabe pensar que otros sistemas teóricamente quizá más perfectos son imposibles de llevar a la práctica (piénsese, por ejemplo, en un tribunal de arbitraje de carácter estable).

a) Las dificultades provienen de ámbitos diversos. Existen las derivadas de la propia redacción del Acuerdo General, no sólo reflejadas en este artículo XXIII sino a lo largo de su texto. Una interpretación de cada artículo resulta imprescindible. Ciertamente existen causas históricas que pueden justificar el hecho y a lo largo de este trabajo se han citado buen número de ellas; pero estas interpretaciones pueden diferir según las épocas y de ahí no pueda utilizarse siempre el sistema del "caso anterior". (33).

A modo de ejemplo puede señalarse que las Partes Contratantes han tenido que interpretar conceptos tales como "ventajas anuladas o menoscabadas", "cuestión", "carácter apropiado de la medida autorizada", "circunstancias suficientemente graves", "recomendaciones" y "decisiones". Excedería el ámbito y el propósito de este trabajo un desarrollo extenso de tales problemas, muchos de ellos de naturaleza filológica y otros de interés político o jurídico. A nuestros efectos (pues los ejemplos presentados en el capítulo V son ilustrativos de los problemas de la aplicación del mecanismo) hemos de limitarnos a introducir dos conceptos: el de anulación de ventajas "prima facie" y el propio de "ventajas".

Como se ha señalado anteriormente, para que pueda aplicarse el artículo XXIII es preciso que se de alguna de las circunstancias enumeradas en su apartado 1, junto con la alegación por una Parte Contratante (que, lógicamente, debe probar) de que la medida que se cuestiona le ha producido una anulación o menoscabo.

Pues bien, la importancia de la construcción de la figura de "prima facie" es que si esta se establece por el panel, se presume que existe daño y se invierte la carga de la prueba, es decir que corres-

ponde a la parte "acusada" probar la inexistencia de daño. En la práctica este concepto se ha aplicado a :i) una violación en general de las obligaciones del GATT (se suele hablar del "quebrantamiento de un principio");ii) el empleo de restricciones cuantitativas en productos que estaban consolidados y iii) al empleo de una subvención para un producto sobre el que está establecido un límite en el derecho arancelario de aplicación y de forma tal que se aumente la competitividad del producto nacional y disminuyan las importaciones. En estos casos es norma habitual del GATT que el panel pida a las Partes Contratantes que recomienden a la parte que la impuso la eliminación de la medida.(34)

Otro concepto que ha recibido diversas interpretaciones es el de "ventaja". Un criterio limitativo indicaría que ventajas equivalen a las concesiones incluidas en la lista correspondiente a cada país. Con mayor amplitud, en criterio reconocido por algunos paneles se pone de manifiesto que el concepto está en relación con los derechos que obtiene una Parte Contratante como contrapartida de sus obligaciones. En este sentido podría decirse que constituyen ventajas el tratamiento no discriminatorio que han de recibir los productos importados y la aplicación de los principios examinados en el capítulo II. Su valoración no es sencilla y menos aún la estimación del grado en que pueden sufrir anulaciones o menoscabos.

Se ha indicado en el informe de un grupo especial de gran resonancia, incorporado a la doctrina del GATT que se ha de relacionar el concepto con las expectativas de lo que "razonablemente hubiese podido preverse en el momento de la negociación", pero continúa siendo impreciso y haría necesario para una mayor determinación el empleo de técnicas econométricas más depuradas.(35)

b) Un segundo ámbito de dificultades proviene de los terrenos complejos en que se entremezclan conveniencias políticas con intereses económicos, reduciendo de esa manera la objetividad de la aplicación de las normas y la búsqueda de elementos racionales y criterios estables de aplicación. Claramente se percibe en este hecho una intención.

Ello puede comprobarse en la composición de los miembros de los grupos especiales, elegidos entre los expertos en ese mundo "sui generis" que es el GATT, los cuales se escogen entre personas neutrales. Resulta en cierta medida lógico evitar que las Partes interesadas puedan influir decisiones, pero también las personas que pueden designarse tienen presentes los intereses de sus países que pueden venir afectados en un momento posterior por una decisión que pasa a constituir un precedente. De ahí el gran interés de los reformadores del sistema por incluir un cuerpo de árbitros neutrales.

En esta esfera pueden identificarse igualmente otros dos tipos de problemas: los relativos al acceso al mecanismo y los que afectan a los problemas de toma de decisiones (votación, etc.). Los primeros hacen referencia a las condiciones que deben cumplir los países. En este sentido, las secciones 2 y 3 de este capítulo ponen de manifiesto las cuestiones que afectan a los países en desarrollo y su tratamiento específico.

En el orden de la adopción de decisiones, una tendencia no escrita del GATT es o intentar evitar votaciones para evitar los riesgos de excesiva politización que las mismas entrañan y que podría traducirse en la práctica en el bloqueo de decisiones económicas por parte de grupos de países.

c) Un tercer ámbito de problemas cuya solución condiciona al sistema reside en las sanciones. En este orden, el artículo XXIII ofrece la posibilidad, pocas veces utilizada, de medidas de retorsión en forma de retirada de concesiones de las listas. Ello parece relativamente fácil en el caso de concesiones consolidadas, aún con las discrepancias lógicas en cuanto a un acuerdo de valoración, pero no tan sencillo en el caso de las ventajas. Y de ahí la tendencia a buscar unas fórmulas de armonización y de limitación, en su caso, de las recomendaciones de las Partes Contratantes a la retirada de las medidas que hayan sido consideradas contrarias al Acuerdo.

La búsqueda de soluciones a estos problemas, tanto en materia de procedimiento - rapidez, seguridad - como en la valoración de los daños se ha realizado en diversos ámbitos (académico, práctico) y a esa cuestión se dedica el capítulo final de este trabajo.

E) Valoración

En el apéndice documental se presenta una relación completa de los casos sometidos hasta 1980 al mecanismo de solución de diferencias. Con mayor concreción en las líneas que siguen se indican los casos que en los distintos procedimientos empleados (dictamen del presidente, grupo de trabajo o grupo de expertos) fueron objeto de un proceso en base al artículo XXIII.

Estos veinticinco casos nos permiten señalar algunos elementos de valoración que completan los expuestos en páginas anteriores. En primer término, debe destacarse el alto grado de cumplimiento de las recomendaciones de los paneles, bien por la vía de haberse logrado un acuerdo entre las partes, bien como consecuencia de haber modificado el país demandado la medida que provocó la reclamación.

Quizá éste sea un elemento relativamente poco dinámico, pues en buen número de casos el período transcurrido entre la presentación del caso y la solución adoptada por un país sobrepasa los siete años (véanse, por ejemplo, los casos 1 y 22 que siguen a continuación). Pueden encontrarse justificaciones a este hecho: la complejidad de los trámites constitucionales de los países no es el menor de ellos, así como la resistencia lógica a lo que puede entenderse como una ingerencia en los asuntos internos.

En segundo lugar, la tendencia a considerar como conflictivos ciertos artículos del Acuerdo General, especialmente el III relativo a la igualdad de trato para mercancías de producción nacional y de procedencia extranjera. Sorprende un tanto que artículos en principio más conflictivos como podían ser los relacionados con restricciones cuantitativas aparezcan mucho menos. Ello tiene su explicación posiblemente en el hecho de que toda la parte II del Acuerdo General

es de aplicación provisional y se plantea el difícil tema de examinar si la medida estaba o no en vigor en el momento de la adhesión de un país al GATT.

La adopción de los informes lleva consigo la creación de una cierta "jurisprudencia" que hace que algunos países que intentan cumplir con amplitud sus compromisos internacionales, la tengan en consideración a la hora de adoptar medidas internas. Pero el artículo III, de fácil enunciado pero de desarrollo complicado, posiblemente se preste a esta necesidad de interpretación.

En tercer lugar, destaca -tal como se ha visto en el apartado B de esta misma sección- el hecho de que la utilización del mecanismo ha sido relativamente reducida. Ello ha movido a un análisis de sus causas y a un intento de ponerles remedio. Más adelante, en las secciones II y III, se estudian algunas de estas soluciones; pero sí cabe indicar con Hudec que existen algunos problemas principales: la ruptura del consenso acerca de las normas del GATT que llevaron a ciertos países a ignorarlos; la nueva composición (ya subrayada) de las Partes Contratantes y, ciertamente, las dificultades del procedimiento que han hecho a muchos países abstenerse pura y simplemente de su uso.

Naturalmente los defensores del sistema argumentan con la lógica del qué hubiera pasado si no existiese el sistema. Y con todas sus deficiencias y problemas la respuesta parece positiva.

No obstante, la polémica sobre la necesidad de adaptación del sistema permanece y los resultados obtenidos durante la ronda Tokio en esta esfera han distado mucho de producir satisfacción plena sobre todo a los países en desarrollo, tal como se verá en la última sección de este capítulo. De ahí que continúen las aportaciones en vistas de una mejora del sistema y a la que modestamente se suma este trabajo.



CUADRO

RESUMEN DE CASOS PRESENTADOS EN BASE AL ARTICULO XXIII

Fuente: GATT (documento MTN/3D/2)

Nº	Designación del caso	Fecha de la medida o de la reclamación	Reclamación de/contra	Presentada al	Disposiciones tomadas
1	Impuestos interiores	1948, 1950	Francia/Brasil	G. de T.	Se pidió a Brasil que liberalizara los impuestos y que sometiera un informe al respecto. Se reconoció el derecho de Francia a actuar de conformidad con el artículo XXIII. La medida fué suprimida en agosto de 1958.
2	Restricciones a la exportación	Junio 1949	Checoslovaquia/EE.UU.	P.C.	Las Partes Contratantes rechazaron la reclamación.
3	Subvención al sulfato de amonio	Julio 1949	Chile/Australia	G. de T.	Australia no estaba de acuerdo con las conclusiones según las cuales se definía la subvención como un caso prima facie de anulación o menoscabo, y que por consiguiente tuviera que suprimirla. Se logró un acuerdo el 6 de noviembre de 1950.
4	Subsidios familiares	Marzo 1951	Noruega/Dinamarca/Bélgica	Grupo especial	Se encontró que la legislación belga era incompatible con el artículo primero (y posiblemente con el párrafo 2 del artículo III) y que estaba basada en un concepto incompatible también con el espíritu del Acuerdo. El G. de T. recomendó que se aceleraran las modificaciones de la legislación. La medida tomó fin gracias a una nueva ley promulgada el 6 de marzo de 1954

5	Derechos de importación sobre las féculas y la harina de patata	1951	Benelux/RFA	Grupo especial	La RFA propuso concesiones arancelarias que resultaron aceptables
6	Restricciones a la importación de productos lácteos	Junio 1951	Países Bajos/EE.UU.	G. de T.	Se le pidió a los EE.UU. que suprimieran las restricciones dentro de un plazo razonable y que informaran sobre las medidas tomadas a las P.C. Al no ver progreso alguno, las P.C. autorizaron a los Países Bajos a valerse de los derechos previstos en el párrafo 2 del artículo XXIII. Los Países Bajos suspendieron las concesiones sobre la harina de trigo, con sujeción a la "determinación" anual de las P.C.
7	Régimen de importaciones de sardinas	Julio 1952	Noruega/RFA	Grupo especial	El Grupo recomendó a la RFA que considerara el modo de eliminar la desigualdad competitiva entre diferentes tipos de importaciones de sardinas en relación con la imposición de derechos y de tasas. El caso fué resuelto en 1953.
8	Medidas discriminatorias para la importación de maquinaria agrícola	Julio 1952	Reino Unido/Grecia	Grupo especial	Recomendar la supresión de los efectos perjudiciales de las facilidades de crédito a los agricultores. En noviembre de 1958 se logró un acuerdo entre ambas partes. El asunto se discutió posteriormente en el Decimoséptimo período de sesiones.

9	Incremento de los derechos de importación (coeficiente para lo conversación de la moneda)	Julio 1952	Reino Unido/ Grecia	Grupo especial	La medida fué anulada el 20 de julio de 1953
10	Tasas especiales a la importación ("contribución" impuesta sobre ciertas importaciones)	Octubre 1952	Francia/ Grecia	Grupo especial	Se aplazó la decisión, presentándose la cuestión ante las P.C. para que se pronunciaran sobre los principios. Esta medida fué suprimida en abril de 1952.
11	Derechos antidumping	Mayo, octubre 1954	Italia/ Suecia	Grupo especial	Se hicieron recomendaciones a Italia y a Suecia para que realizaran consultas. Se aplazó la decisión hasta que se hiciera una encuesta bilateral. La medida se anuló el 20 de julio de 1955.
12	Impuesto especial temporal de compensación	1954	Italia/ Francia	Grupo especial	Esta medida fué reducida parcialmente en un primer tiempo, suprimida en agosto de 1957, y reemplazada por otras medidas.
13	Medidas para favorecer la exportación de trigo y harina	1958	Australia/ Francia	Grupo especial	Se hicieron recomendaciones para revisar los métodos de financiamiento o para celebrar consultas entre las partes antes de que Francia concluyera nuevos contratos. Se logró un acuerdo entre las partes en abril de 1960.

14	Importaciones de patatas (Valor imponible)	Octubre 1962	EE.UU./Canadá	Grupo especial	Los P.C. recomendaron a Canadá que retirara la carga adicional o que efectuara ajustes satisfactorios sobre el beneficio menoscabado. La medida fué suprimida el 2 de enero de 1973.
15	Restricciones a la importación	Noviembre de 1962	EE.UU./Francia	Grupo especial	Se reconoció a los Estados Unidos el derecho de beneficiar del artículo XXIII. No obstante, se les pidió que se abstuvieran de suspender concesiones por un plazo razonable de tiempo. Los EE.UU. examinaron de nuevo el caso en septiembre de 1972 y lograron alcanzar un acuerdo.
16	Recurso al artículo XXIII (productos primarios)	Noviembre de 1962	Uruguay/15 países desarrollados	Grupo especial	El Grupo especial hizo recomendaciones a cada uno de los países para que presentaran información. Siete países informaron, en 1963, que se someterían plenamente a las decisiones del GATT. El Grupo especial hizo recomendaciones a otros siete países para que examinasen inmediatamente la supresión de ciertas medidas incompatibles con el artículo XXIII.
17	Restricciones a la importación de granos	Septiembre de 1970	EE.UU./Dinamarca	Consejo	Después de que se notificara la disputa al Consejo, las partes llegaron a un acuerdo en octubre de 1970.
18	Márgenes preferenciales	Marzo de 1971	EE.UU./Jamaica	Grupo especial	El 2 de marzo de 1971, las PARTES CONTRATANTES otorgaron una exención a Jamaica para que cambiara la fecha base para el cálculo de los márgenes preferenciales al 1º de agosto de 1962. Al mismo tiempo Jamaica se comprometió a restaurar todos los márgenes preferenciales al nivel de 1962.

19	Gravámenes compensatorios a las importaciones	Junio 1972	EE.UU./CEE	Consejo	Supresión de la mayoría de los gravámenes compensatorios impuestos a ciertos productos. Los EE.UU. acuerdan aplazar cualquier nueva acción.
20	Restricciones sobre los textiles de algodón	Octubre 1972	Israel/ Reino Unido	Grupo especial	Las partes lograron un acuerdo en enero de 1973.
21	Contingentes para la zona del dólar	Octubre 1972	EE.UU./ Reino Unido	Grupo especial	Las partes lograron un acuerdo sobre la eliminación escalonada de los contingentes.
22	Legislación fiscal (DISC)	Mayo de 1973	CEE/EE.UU.	Grupo especial	En diciembre de 1981, tras varios años discutiendo la fórmula a adoptar, las Partes aprobaron el informe del Grupo especial con un entendimiento suplementario y recomendaron a Estados Unidos la adopción de las medidas pertinentes.
23	a) Prácticas en materia de impuestos sobre la renta b) Prácticas en materia de impuestos sobre la renta c) Prácticas en materia de impuestos sobre la renta	Mayo de 1973 Mayo de 1973 Mayo de 1973	EE.UU./ Francia  EE.UU./ Bélgica  EE.UU./ Países Bajos	Grupo especial  Grupo especial  Grupo especial	

## 2) LA PROPUESTA URUGUAY-BRASIL (37)

Como viene recogido en el anexo destinado a los casos presentados, en el año 1960 Uruguay presentó una demanda contra quince países en la que se implicaban de una manera directa las políticas que los países desarrollados utilizaban frente a las exportaciones de los países menos desarrollados. El caso quedó sometido al procedimiento de solución de diferencias entonces vigente y el panel revisó la petición uruguaya señalando que deberían llevarse a cabo consultas de esta naturaleza.

La interpretación que daba el grupo tuvo gran importancia puesto que si bien rechaza el criterio uruguayo de que las medidas adoptadas por aquellos países tenían el efecto de restringir el acceso a sus mercados para una cierta cantidad de productos uruguayos que constituyan una gran proporción de las exportaciones totales de Uruguay, el panel estimaba que cualquier medida que tuviese como consecuencia restringir sustancialmente las exportaciones de una Parte Contratante hubiesen de suponer necesariamente la anulación o menoscabo o disminución de ventajas bajo el artículo XXIII. "En la opinión del panel, el menoscabo en sentido del artículo XXIII no surge simplemente a causa de la existencia de tales medidas; el menoscabo debe estar relacionado con los beneficios que obtiene la Parte Contratante bajo el Acuerdo General".(38)

Ello movió a Uruguay que no había recibido satisfacción para conjuntamente con Brasil intentar llevar a cabo una revisión de los procedimientos del artículo XXIII. Según el plan elaborado conjuntamente, habría de proporcionarse a los países menos desarrollados compensaciones financieras cuando se pudiese demostrar que existían violaciones del Acuerdo General por parte de los países desarrollados, que perjudicaban a aquéllos.

"En el caso en que las medidas que hubiesen sido aplicadas por una Parte Contratante desarrollada se compruebe que afectan de

forma negativa al comercio y a las perspectivas económicas de la Parte o Partes Contratantes menos desarrolladas, el panel señalaba la propuesta- puede recomendar, cuando no sea posible eliminar las medidas u obtener una solución comercial adecuada, que el daño causado debería ser compensado mediante una indemnización de carácter financiero en cantidades mutuamente aceptables." (39)

A esta propuesta se presentaron múltiples objeciones. Como se señala en el informe del Comité sobre modificaciones legales encargado de estudiar el plan, la compensación financiera, además de constituir un concepto totalmente nuevo ajeno por completo al espíritu de los redactores del Acuerdo General presentaba problemas de orden práctico.

En efecto, "sería imposible valorar la pérdida sufrida por una Parte Contratante en sus oportunidades de exportación en términos monetarios, o calcular un nivel adecuado de compensación financiera para cada caso". Entre los argumentos contrarios, se indicaba que, aunque un país pudiese realizar pagos en efectivo, cualquier petición para que asumiese esta obligación debería venir fijada por una autoridad superior al criterio del grupo de expertos. No resultaba concebible que los poderes legislativos de las naciones pudiesen aprobar normas presupuestarias destinadas a ese fin. No sería razonable esperar que un país soberano estuviese de acuerdo en ser multado como consecuencia de una medida. Y, finalmente, resultaba difícil ver cómo una multa podría ser acordada en términos mutuamente satisfactorios. En definitiva, la forma más eficaz de reparación sería la eliminación de la medida que había motivado la queja.

Como ha indicado Dam, el argumento principal para rechazar el plan Uruguay-Brasil fue el tradicional de que las indemnizaciones financieras eran un concepto enteramente nuevo, poco en armonía con el sistema tradicional del GATT. Aceptar responsabilidades financieras hubiera exigido una revolución de las actitudes que las Partes tenían hacia la función del GATT, una auténtica revolución inaceptable para

aquellas Partes Contratantes, mayoritarias en número, que preferirían mantener sus criterios de interés nacional en materias comerciales con prioridad, sin preocuparse demasiado respecto a los efectos sobre otras Partes Contratantes. Era, en grandes líneas, perder una parte de soberanía y aceptar una ingerencia de un organismo internacional, para la que no se estaba preparado. (40)

El sistema de responsabilidades financieras era, sin duda, el aspecto más importante del plan Uruguay-Brasil, pero existían a su lado otras propuestas importantes. Una que también fué rechazada por el Comité mencionado, era que se debía conceder a los países en desarrollo el derecho a tomar medidas de retorsión inmediata en tanto que las Partes Contratantes preparaban su acción conjunta. Los autores de la propuesta indicaban que "si bien es cierto que el derecho a tomar una acción de retorsión automática podía no ser necesario en los casos normales, no podía decirse lo mismo respecto a aquellas situaciones reales en que algunas Partes Contratantes desarrolladas habían ignorado algunas de sus obligaciones en el GATT." Muchos países en desarrollo que padecían problemas comerciales como consecuencia de medidas aplicadas de forma inconsistente con las normas del GATT y, sin embargo, estaban obligados a cumplir sus obligaciones sin recibir ninguna protección por el daño que sufrían. La necesidad de modificar el actual sistema se aumentaba por el hecho de que en el mismo algunas países podían violar de forma unilateral sus obligaciones, dado que, en la práctica, los países afectados por esas acciones ilegales carecían del suficiente poder para proteger sus legítimos intereses.

Aunque el Grupo rechazó estas dos propuestas contenidas en el plan Uruguay-Brasil, otras partes del mismo fueron aprobadas y finalmente adoptadas en 1966 como decisión de las Partes Contratantes (véase al respecto el anexo documental). Las nuevas reglas que se creaban, a iniciativa de los países en desarrollo, estaban diseñadas con el propósito de promover un procedimiento más rápido en relación con las quejas que, en base al artículo XXIII pudiesen plantear las Partes menos desarrolladas.



Lo esencial de estas normas que son de aplicación solamente a las reclamaciones de las Partes Contratantes menos desarrolladas contra las Partes desarrolladas es el sistema según el cual el Director General del GATT abrirá consultas y utilizará sus buenos oficios para facilitar una solución. En otro orden de importancia, se fijaban unos plazos concretos que debían cumplir los diversos órganos del GATT en su consideración de las reclamaciones y peticiones de autorización de retorsión. En la práctica, la lectura de los casos presentados pone de manifiesto que apenas se ha hecho uso del sistema.(41)

Existen bastantes razones para ello: el mayor peso que en un contacto bilateral puede tener la parte de mayor poder económico; la necesidad de utilizar un procedimiento, pese a todo, relativamente largo y, finalmente, la necesidad de contar con un grupo de funcionarios entrenados en la cuestión, de los que normalmente carecen los países en desarrollo, que dedican sus funcionarios preparados a tareas más urgentes.

Por otro lado, en aquellos momentos, para los países en desarrollo se abría una nueva esperanza con el nacimiento de la UNCTAD, cuyos primeros pasos, bajo el mandato de Raúl Prebisch, fueron muy alentadores para ellos. Se tardaría, al menos una década, prácticamente la de los 70 para comprobar que las expectativas generadas no eran correspondidas por las realidades.

Dam, posiblemente el autor sobre manuales del GATT que más atención ha presentado a los problemas de los p.v.d., juzgaba en 1970 que esta modificación del artículo XXIII constituía una dirección nueva y llena de esperanza. En efecto, los paneles establecidos para estudiar estas reclamaciones han "de tener en cuenta todas las circunstancias y consideraciones relativas a la aplicación de las medidas y su impacto en el comercio y en el desarrollo económico de las Partes Contratantes afectadas" y para asegurar que el juicio del panel al respecto se base en toda la información disponible, el Director General

ha de proporcionarle un informe con toda la información básica. Al propio Director General se le conceden poderes para solicitar a las Partes Contratantes implicadas en el caso el suministro de toda la información necesaria. (42)

El mismo autor ha reconocido que en otros casos presentados ante el GATT los análisis económicos sobre los efectos en producción y consumo de las restricciones son superficiales o no existentes. Y ello resulta especialmente importante cuando se discute la cuestión del grado apropiado de una eventual retorsión. En ellos, los conceptos del "trade coverage" de la restricción ilegal y de la retorsión compensatoria propuesta parece dominar las discusiones. En la práctica solamente en dos casos a lo largo de la historia del GATT se ha calculado, como consecuencia de acciones bajo el artículo XXIII, el importe de compensaciones. En el primero de ellos (reclamación de Holanda a Estados Unidos (años 1952-1955) por sus contingentes sobre productos lácteos, la compensación se produjo en un contingente de harina de trigo y en cifras que no daban satisfacción a ninguna de las partes, en un criterio salomónico. En el segundo (la "guerra del pollo" entre Estados Unidos y la CEE, como consecuencia de la modificación de los aranceles alemanes a la importación de esos productos, el grupo de expertos también calculó una cifra de compensación muy distinta a la que ambas Partes en la diferencia habían solicitado).

Destacar la propuesta Brasil-Uruguay responde al criterio ya expuesto de subrayar en este estudio los aspectos relativos a los países en desarrollo.

Debe igualmente ponerse de relieve que, después de la propuesta de ambos países se producirían varias importantes acciones que afectan al procedimiento. Por un lado, la red de acuerdos bilaterales que lleva a cabo la CEE con buen número de países en desarrollo, que, en buena parte, señalan la primacía de las concepciones bilaterales sobre las multilaterales. Por otro lado, la no renuncia de los países

en desarrollo a conseguir la modificación de los sistemas. En efecto, como se verá en la sección siguiente de este capítulo, tuvo lugar una negociación amplia sobre el marco institucional del GATT dentro de la ronda Tokio y dentro de la misma se consideraron las cuestiones relativas a solución de diferencias.

Finalmente, es muy sintomático el hecho de que el cambio de actitud de la CEE respecto a su acción en el mecanismo multilateral -una mayor participación y una actividad no ya como "demandada" en los procedimientos sino como iniciadora de los mismos- también se ha traducido en un mayor interés por parte de los p.v.d. en esta cuestión.

### 3. LAS NEGOCIACIONES TOKIO: LOS NUEVOS MECANISMOS

En buen número de ocasiones, a lo largo del capítulo II, se ha subrayado la importancia que para el Acuerdo General ha revestido la ronda Tokio. No fué de los menos el efecto que tuvo sobre el marco institucional en que se desarrolla el comercio. Ya en el párrafo 9 de la declaración de Tokio se recogía ese interés por introducir modificaciones adaptadas a las nuevas circunstancias del comercio mundial. En esta sección se van a abordar las cuestiones tratadas, destacando la forma en que afectó al sistema de solución de diferencias, cuyos resultados se han visto anteriormente.

Como punto de arranque, debe señalarse que, en el marco del Comité de Negociaciones Comerciales, se creó un grupo especial denominado del "Marco Jurídico" en el que confluyeron los trabajos que se habían realizado durante la fase de preparación de las negociaciones, así como ciertos principios que habían sido puestos de manifiesto por delegaciones de países en desarrollo, especialmente Brasil, continuamente preocupada por esta cuestión.<sup>(43)</sup>

En el esquema de trabajo que ese grupo se fijó, la solución de diferencias figura dentro del programa general de actividades del mismo. Podría, pues, decirse que el mecanismo se encuadraba en un marco amplio de reforma de aspectos institucionales del GATT que iba a tener en cuenta los intereses de los países en desarrollo de una forma muy especial.

El procedimiento de la negociación fue distinto al empleado en los otros grupos. Aquí habrían de elaborarse unos textos que recogiesen principios y tuviesen en consideración los aspectos que se expondrían en las distintas reuniones. El grupo iniciaría sus trabajos con posterioridad a los demás, pero llevó a cabo sus tareas en un período de tiempo sensiblemente menor (prácticamente año y medio desde diciembre de 1976).

Los temas que se incluían en los trabajos eran los siguientes:

1. Marco jurídico para un trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo con respecto a las disposiciones del Acuerdo General, en particular la cláusula de la nación más favorecida;
2. Medidas de salvaguardia por razones de balanza de pagos y de desarrollo económico;
3. Procedimientos de consulta, de solución de diferencias y de vigilancia de conformidad con los artículos XXII y XXIII;
4. A los efectos de las negociaciones comerciales futuras: aplicación del principio de la reciprocidad en las relaciones comerciales entre países desarrollados y en desarrollo y mayor participación de estos últimos en una estructura mejorada de derechos y obligaciones en virtud del Acuerdo General en la que se tengan en cuenta sus necesidades de desarrollo;
5. Examen de las actuales normas del Acuerdo General sobre la aplicación de restricciones en la frontera que afectan a las exportaciones, teniendo en cuenta las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo. (44)

a) La posición de los países en desarrollo (45)

La filosofía general que iba a presidir las actuaciones de estos, encauzadas por la representación brasileña, era la de cambiar la imagen del GATT que había sido "un organismo pasivo en el que se debaten, y algunas veces incluso se reconocen, sus dificultades especiales, pero en el que raramente se les encuentra solución". Por ello era preciso dar al GATT un papel más activo en el fomento del comercio entre países desarrollados y en desarrollo y en el logro de una mayor participación de estos últimos en el sistema del comercio.

Lo fórmula de lograrlo era la de conceder ventajas adicionales al comercio de los países en desarrollo para que éstos puedan integrarse más efectivamente en un marco dinámico de comercio mundial; y, para conseguirlo, conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo que debía manifestarse en una modificación de ciertas reglas específicas del GATT.

1. Se trataba, en primer lugar, de establecer excepciones a la cláusula de n.n.f. No se pretendía suprimirla ni desfigurarla, sino de ofrecer a las exportaciones de los p.v.d. un margen competitivo en los mercados y para ello había que incluir en el GATT un mecanismo que permitiese incluir un sistema Generalizado de Preferencias y unas consolidaciones preferenciales.

En segundo término, se debía establecer en la nueva formulación una base permanente para proporcionar a los p.v.d. un trato diferenciado y más favorable.

2. Había de conseguir el reconocimiento en los procedimientos para el examen de las medidas restrictivas a la importación justificadas por balanza de pagos del hecho de que los problemas de los países en desarrollo son de naturaleza estructural y no coyuntural. Resultaba importante la cooperación internacional (comprensión había las medidas tomadas por los países en desarrollo y no discriminación hacia estos en las que pudiesen tomar los desarrollados); así como la simplificación de procedimientos.

3. Igualmente resultaba imprescindible una modificación del artículo XVIII, A y C que partía de un criterio simple: la de entender el desarrollo económico como desarrollo industrial y ofrecer sólo la posibilidad de introducir restricciones a las importaciones en los casos de sustitución de importaciones por creación de una nueva industria.

Debía el Acuerdo General proporcionar un instrumento de mayor flexibilidad en la justificación de la adopción de medidas necesarias para el desarrollo, suprimiendo los plazos y requisitos establecidos.

4. Finalmente, debía especificarse claramente el principio de no reciprocidad, esto es, que los países desarrollados no recabarían concesiones equivalentes de los países en desarrollo, pero introduciendo criterios convenidos en su aplicación. Exigirían la revisión del concepto de "trade coverage" como elemento en el establecimiento de las concesiones. Estas, por el contrario deberían basarse en el impacto relativo

de la concesión de que se trate en la economía nacional y, particularmente, en el comercio exterior de los países interesados.

5. Desde el punto de vista de nuestro estudio, esto es, los procedimientos de consulta y solución de diferencias, los países en desarrollo querían nivelar las diferencias de peso económico entre las Partes Contratantes desarrolladas y en desarrollo en el ejercicio de sus derechos y obligaciones.

Ello venía impuesto por la comprobación de que "carecen generalmente del poder necesario para tomar represalias contra las medidas que lesionan injustamente sus intereses e individualmente, suelen verse en la importancia para obtener una reparación justa mediante consultas bilaterales o en torno a una mesa de negociaciones del GATT".

Para ello debían mejorarse los procedimientos, mediante una revisión de los artículos XXII y XXIII, incluyendo criterios en los casos de reclamaciones planteadas por países en desarrollo.

Estos criterios serían:

a) salvo en circunstancias críticas que han de ser definidas, notificación previa a las PARTES CONTRATANTES de todas las resoluciones gubernamentales que puedan afectar desfavorablemente a los intereses comerciales de los países en desarrollo;

b) celebración pronta de consultas a raíz de cualquier reclamación presentada por un país en desarrollo;

c) notificación de los resultados de las consultas al Director General del GATT para información de los demás partes contratantes;

d) buenos oficios del Director General, del Presidente de las PARTES CONTRATANTES (o del Presidente del Consejo), o petición del país en desarrollo interesado.

Y en lo relativo a los procedimientos del artículo XXIII:

a) pronta designación de un grupo de expertos por las PARTES CONTRATANTES (o el Consejo), a raíz de la recepción del informe sobre los buenos oficios o a petición del país en desarrollo;

b) pronta recomendación o resolución de las PARTES CONTRATANTES (o del Consejo), a raíz de la recepción del informe del grupo de expertos y, si fuere necesario, en una reunión especialmente convocada al efecto;

c) pronta recomendación o resolución de las PARTES CONTRATANTES (o del Consejo), en caso de dictamen favorable a la reclamación, que comprenda: i) la retirada de la medida que originó la reclamación; ó ii) la autorización al país en desarrollo para retirar concesiones o suspender sus obligaciones dimanantes del Acuerdo General, con respecto a la parte contratante causante del perjuicio; ó iii) una compensación adecuada al país en desarrollo afectado.

Como se deduce de los párrafos expuestos, se pretendía una amplia remodelación de las tradicionales posiciones del GATT. Naturalmente el proceso negociador recortaría estas peticiones y para su consideración completa se debe hacer el análisis de la posición del otro grupo de países.

#### B) Posición de los países desarrollados (46)

A diferencia de los países en desarrollo que prácticamente expresaron sus opiniones a través de un solo portavoz -Brasil- cuyo interés por la cuestión viene de antiguo, debe resaltarse que individualmente manifestaron a lo largo de la negociación un deseo de acercarse a las tesis de los p.v.d., aunque lógicamente quedando distantes de las aspiraciones de estos.

1) En relación con la cláusula de n.m.f., en líneas generales, subrayaron la necesidad de que la misma siguiese constituyendo el principio fundamental del GATT, dado que había contribuido a la gran liberalización y expansión del comercio que se había registrado tras la segunda guerra mundial. Por ello, cualquier excepción debería ser limitada en su alcance y en su duración.

No podían consentir que una excepción al principio se convirtiese en una especie de carta blanca para justificar no fuese extendida la



liberalización de los intercambios. Finalmente, se insistía en el carácter voluntario y no obligatorio de la excepción que se introdujese.

El gran problema que se introducía era el de la graduación. Efectivamente, existen países que habían superado ampliamente los primeros etapas del desarrollo y a ellos se les pedía que participasen en el mecanismo institucional de forma adecuada a su grado de desarrollo. Otros por el contrario se encontraban incluso muy cercanos a los niveles mínimos de subsistencia y no tenía sentido solicitar las contrapartidas. No eran partidarios, pues, de la distinción tradicional entre países desarrollados y p.v.d. en base a la cual se ha trabajado en los organismos internacionales.

2) Respecto a los problemas de balanza de pagos se reconocía la necesidad de llevar a cabo un examen de los procedimientos vigentes, en el que se tuviesen en cuenta los problemas de los países en desarrollo.

Estados Unidos proponía el compromiso por parte de los países desarrollados de no adaptar restricciones comerciales por motivo de dificultades en las balanzas de pagos, lo cual beneficiaría a los países en desarrollo. Y, al propio tiempo, otros países propusieron incluir en los exámenes por balanza de pagos no solamente a las restricciones cuantitativas sino también a las llamadas "medidas sofisticadas".

3) No se producían grandes novedades en el terreno de la solución de diferencias. Se reconocía la necesidad de prestar una asistencia a los p.v.d. por parte de la Secretaría en ciertos casos y en la agilización de los procedimientos; pero no se aportaban ideas nuevas sino un reforzamiento de los mecanismos existentes.

4) Se admitió el concepto de reciprocidad entendido en el sentido de la definición del artículo XXXVI ("no esperan reciprocidad por los compromisos contraídos por ellos de reducir los derechos de aduana de las Partes poco desarrolladas") pero poco más que como principio pues no se querían asumir compromisos concretos. En contrapartida, se solicitaba la mayor participación posible de los países en desarrollo, sobre todo de los más adelantados.

5) Finalmente, el tema que planteó mayores divergencias fue el de las restricciones a la exportación. Para Japón y la CEE estas debían ser totalmente libres de obstáculos mientras los productores de materias primas indicarían que este tema no se consideraba en el Acuerdo General.

Sobre estas posiciones, a lo largo de varias sesiones negociadoras, se fueron acercando puntas hasta llegar a los resultados que se comentan un poco más adelante que van a permitir cerrar el análisis de la ronda Tokio y de los puntos relativos al Acuerdo General examinados en el capítulo II.

#### C) Los resultados finales (47)

Dejando a un lado las cuestiones relativas a los sistemas de solución de diferencias que se han analizado ya en este capítulo y se concluirán en el siguiente, deben destacarse los acuerdos logrados en materia institucional que han contribuido a formar lo que se llama el "nuevo GATT", expresión quizá más retórica que real.

##### 1. Cláusula de habilitación

Esta denominación resume la "decisión sobre trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo, reciprocidad y mayor participación en el GATT". En ella se encuadran dos aspectos importantes: el tratamiento preferencial de los países en desarrollo; por otra, lo que se ha denominado "cláusula evolutiva", es decir, la aceptación más plena por parte de estos países, a medida que sus economías se desarrollan, de participar más plenamente en los derechos y obligaciones del Acuerdo General.

El primero de los aspectos citados tiene una gran importancia. En efecto, el principio de nación más favorecida, establecido en el artículo I, ha sido matizado, dejando de considerar como exenciones las preferencias, dándoles un carácter plenamente legal y se renuncia en favor de los países en desarrollo al principio de nación más favorecida al señalar que "las Partes Contratantes podrán conceder un trato diferenciado y más favorable a los países en desarrollo, sin conceder dicho trato a las otras Partes Contratantes".

Este tratamiento preferencial se aplica a: las preferencias arancelarias acordadas a título del Sistema Generalizado de Preferencia; las medidas no arancelarias regidas por los instrumentos negociados multilateralmente en el GATT; las preferencias arancelarias y no arancelarias intercambiadas entre países en desarrollo en el marco de acuerdos comerciales regionales o mundiales; al trato especial para los países menos adelantados.

En cuanto al principio de reciprocidad, se establecen para negociaciones comerciales futuras el de no reciprocidad, esto es, que los países desarrollados no esperan que los p.v.d. aporten contribuciones incompatibles con sus necesidades de desarrollo, de sus finanzas y de su comercio.

La aplicación del trato diferenciado, de acuerdo con los términos de la Decisión, no debe crear obstáculos nuevos al comercio de las otras Partes Contratantes (las desarrolladas) y debe responder de una manera positiva a las necesidades de los países en desarrollo. En cualquier caso ha de notificarse al GATT. Por otra lado se establece el compromiso de los países desarrollados de no recabar concesiones incompatibles con la situación y problemas de los países en desarrollo.

Naturalmente, al denominarse de "habilitación" la cláusula se aplica de una manera voluntaria, no obligatoria,

2.- Medidas comerciales de salvaguardia adoptados por razones de balanza de pagos.

Esta declaración se dirige a facilitar las disposiciones de los artículos XII y XVIII B del Acuerdo General.

Durante la discusión se presentaron numerosos problemas relativos a la naturaleza y contenido de las medidas comerciales que se incluían o podrían incluirse en el concepto, al carácter estructural y no coyuntural de los déficits de las balanzas de pagos de los países en desarrollo, o los sistemas de consultas que se han desarrollado en la historia del GATT y los procedimientos que ha seguido en su examen el Comité de Restricciones a la Importación, etc. No cabe olvidar que en

la práctica han sido inmensa mayoría los países en desarrollo los que han tenido que comparecer ante este Comité para sufrir el examen de la compatibilidad de las medidas restrictivas que aplicaron con los principios del Acuerdo General, en orden a obtener el "visto bueno" de las otras Partes Contratantes a sus medidas.

En la Declaración, tras reconocerse que las medidas restrictivas al comercio no constituyen un medio eficaz para resolver los problemas de balanza de pagos, y que los países desarrollados deben evitar en la mayor medida posible la aplicación de medidas restrictivas al comercio por motivos de balanza de pagos, se especifica que los países en desarrollo han de tener en cuenta la situación particular de su desarrollo, de sus finanzas y su comercio al aplicar, por motivos de balanza de pagos, medidas restrictivas a la importación.

Se conviene en los procedimientos a seguir en las consultas sobre las medidas adoptadas por razón de balanza de pagos se lleva a cabo una simplificación de los procedimientos y de una serie de cuestiones de organización del Comité de Restricciones a la Importación de cierto interés. Se destaca que dicho Comité ha de tener en cuenta la relación que pudiera existir entre las medidas restrictivas al comercio aplicadas por otros países y las medidas que haya adoptado por razones de balanza de pagos el país en desarrollo que sufra el examen de las mismas.

### 3.- Medidas de salvaguardia adoptadas por motivos de desarrollo.

Este texto, que fué aprobado como Decisión, se refiere al artículo XVIII, secciones A y C del Acuerdo General, que permite, en ciertas condiciones, a los países en desarrollo, aplicar medidas comerciales para satisfacer las necesidades de su desarrollo (creación de nuevas industrias, etc). Básicamente, en el esquema inicial del GATT el concepto que permitiría a los países hacer uso de medidas restrictivas es el de desarrollo industrial.

Los países en desarrollo consideran que el concepto de desarrollo es mucho más amplio, abarcando cuestiones relativas a la infraestructura, producción, consumo, etc., y de ahí que soliciten una mayor

flexibilidad en las disposiciones del artículo XVIII.

Ello se ha reconocido en parte en la Decisión al introducir ésto entre los programas y políticas de desarrollo que pueden justificar la adopción de medidas limitativas (o retirado de concesiones) no sólo la creación de determinadas ramas de producción, sino también el establecimiento de nuevas estructuras de producción o la modificación o ampliación de las existentes.

También se reconoce el derecho a introducir en ciertas circunstancias las medidas sin llevar a cabo consultas previas, habiéndolo de una manera provisional después de notificarlas al GATT y se introduce buen número de simplificaciones en el procedimiento en vigor.

#### 4.- Restricciones a la exportación.

A diferencia de los anteriores, no se llegó como en los anteriores casos, a un entendimiento.

Quizá la explicación reside en la firme actitud de los países exportadores de materias primas que no aceptaban acuerdos en este tema sin una contrapartida de más facilidades de acceso (casas de Canadá y Australia) mientras que los países en desarrollo defendían los principios de la soberanía de los Estados sobre sus recursos y de la utilización de los mismos con objetivos de desarrollo (elaboración de materias primas, establecimiento de industrias para diversificar las economías y la consecución de suministros para la industria nacional).

La cuestión tiene un gran carácter polémico, puesto que incide en el vidrioso tema de las restricciones que existen o pueden existir en el suministro de materias primas y productos acabados. Tras largas discusiones se recomendó a las Partes Contratantes que como tarea prioritaria tras la Ronda Tokio, se reconsideren las disposiciones del Acuerdo General en esta materia, aunque no se han hecho progresos en esa dirección.

Como se ha señalado en otros lugares, aún resulta pronto para determinar el efecto que estas medidas han tenido sobre el comercio de los p.v.d. En cualquier caso, y ello es positivo, reflejan un cambio de

actitudes respecto a épocas anteriores, que quizá hubiera debido tener lugar antes, pero que se encuadran en la tendencia del GATT de resolver los problemas por medio de una ronda de negociaciones.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS SOBRE EL CAPITULO III

- (1) Esta cuestión ha sido puesta de relieve, entre otros, por JACKSON: "World Trade and the Law of GATT" y HUDEC: "The GATT Legal System and World Trade Diplomacy".
- (2) En efecto, en el capítulo anterior se ha insistido en la índole anglosajona del GATT que se refleja en buen número de sus instituciones. No sería ajeno a ellos ni el pragmatismo de su aplicación ni el complejo tema que se analiza en este apartado.
- (3) Sobre el tema de la solución de diferencias en el GATT, todos los autores de manuales han dedicado algún capítulo de sus obras. Así FLORY se ocupa de esta cuestión en la sección II del capítulo II; JACKSON el capítulo 8; DAM el 20, etc. Entre las aportaciones monográficas merecen destacarse las de HUDEC: "The GATT Legal System and World Trade Diplomacy" y "Adjudication of International Trade Disputes". Por su parte, la secretaría del GATT entre los trabajos preparativos de la ronda Tokio confeccionó documentos de indudable interés (v. los de signatura MTN/3D/2; MTN/SG/W/7 y MTN/SG/W/8). Finalmente, los trabajos de la Ronda Tokio se encuentran en la serie MTN/FR.
- (4) La valoración estadística se hace normalmente en base al criterio del "trade coverage" sobre los datos proporcionados para un período anterior de tres años. Se han intentado emplear modelos econométricos complejos (ver, por ejemplo, el propuesto por Japón en la esfera de salvaguardias); pero el gran problema surge en la estimación cuantitativa de las "ventajas" (no de las concesiones arancelarias) que otorga a las Partes el Acuerdo General.
- (5) v. HUDEC, ob.cit., pp.4 y ss.; JACKSON, ob.cit. pp. 35 y ss.
- (6) JACKSON: ob.cit.; pp. 42 y ss.; HUDEC, ob.cit., pp. 33 y ss.
- (7) Ver la documentación sobre esta cuestión U.N. Doc. EPCT sobre los trabajos preparatorios y U.N. Doc. ICITO.
- (8) La comparación entre la Carta de la Habana y los artículos correspondientes del Acuerdo General puede encontrarse en diversos documentos, especialmente en el "Analytical Index" confeccionado por la Secretaría del GATT.

- (9) Consideraciones de esta índole han sido realizadas por HUDEC, ob. cit. p. 51 y ss. y JACKSON,, p. 53 y ss.
- (10) HUDEC, ob. cit. p. 66.
- (11) v. GATT/CP.2/SR.11
- (12) v. GATT/CP.2/SR.22; CP.2/SR.25 y CP.3/SR.13.
- (13) v. GATT/CP.3/SR.9 y los IBDD 2 y 7.
- (14) Junto a los documentos citados, ver HUDEC, ob.cit. pp. 110 y ss.
- (15) HUDEC, ob.cit.,, pp. 69-70 y 144 y ss. La documentación del caso en GATT/CP.3/61, CP.5/SR.6 y en el IBDD nº 2.
- (16) v. GATT CP.5/22 y GATT CP.6/SR.19 y en HUDEC, ob. cit.
- (17) La historia ha sido ampliamente relatada en HUDEC, ob. cit, cap. 9
- (18) En grandes líneas, quedaba trazada en esta sesión la cuestión del procedimiento que, con diversas adiciones y perfeccionamientos sigue estando hoy en vigor.
- (19) HUDEC, ob.cit. p. 76.
- (20) HUDEC, ob.cit. p. 77.
- (21) GATT: International Trade 1952 p. 96.
- (22) v. HUDEC, ob.cit. pp. 84 y ss.
- (23) La cuestión del tratamiento por el GATT de las uniones aduaneras justificaría por sí sola un estudio de esta naturaleza. v. al respecto los trabajos de CURZON, IMHOOF, JACKSON, DAM , FLORY y HUDEC principalmente.
- (24) HUDEC, ob. cit. pp. 195 y ss. La evolución de la actitud de la CEE en el GATT ha sido relamente curiosa pues de ser un "motivo de discordia" ha pasado a ocupar un papel activo en la presentación de reclamaciones.
- (25) La historia de este período se refleja en el apéndice documental v. además HUDEC, ob. cit., pp. 195-261.



- (26) Esta cuestión enlaza con las consideraciones realizadas en el capítulo II y, sobre todo, con las que se llevarán a cabo en el VI de este trabajo.
- (27) JACKSON, John H.: Ob. cit., pp. 165 y ss.
- (28) GATT: Documento MTN/SG/W/8
- (29) Entre otros casos destacan las consultas conjuntas de la CEE con otras Partes sobre diversos productos (cacao, tabaco, té, café, etc.).
- (30) GATT: IBDD IV, pp. 42 y 43 y en el apéndice documental.
- (31) Esta fórmula viene siendo empleada en los contenciosos que se han producido en 1980 y 1981.
- (32) Actas de su primera sesión de 1973.
- (33) V. JACKSON, John H.: "International Economic Relations" p. 429.
- (34) El concepto es de especial interés para uno de los casos que afectan a España y que se examinan en el capítulo V (España-Brasil sobre derechos arancelarios aplicados al café verde).
- (35) V. el informe del panel Chile-Australia, recogido en el apéndice documental e igualmente las obras ya citadas de Hudec, Jackson y Dam.
- (36) HUDEC, Robert E.: "Adjudication of International Trade Disputes".
- (37) A las obras anteriormente citadas de JACKSON y HUDEC puede añadirse en esta cuestión la de DAM: "The GATT: Law and International Economic Organization" pp. 368 y ss.
- (38) HUDEC: "The GATT Legal System and World Trade Diplomacy", pp. 220 y ss. Respecto a la decisión del panel, v. el IBDD número 11.
- (39) Informe del "Ad-Hoc Group on Legal Amendments to the General Agreement".
- (40) DAM: ob. cit. p. 360.
- (41) El texto de este procedimiento modificado se encuentra en el apéndice documental.
- (42) DAM: ob. cit. p. 374.
- (43) La documentación sobre este tema se encuentra en las diversas series MTN/FR.
- (44) Documento MTN/17.
- (45) Documento MTN/FR/W/1 para la posición de Brasil; W/5 para la de Yugoslavia; W/7, la de Pakistán; W/8, la de Egipto; W/9 y W/23, la de la India y W/14, la de México.
- (46) Documento MTN/FR/W/2 para Estados Unidos; W/3, la de Japón; W/4 y W/13, la de la CEE; W/10, la de Suiza; W/12 la de los países nórdicos; W/21, la de Canadá y W/22 la de Australia.
- (47) Se recogen en el documento IBDD, vigésimosexto suplemento pp. 221-238.

#### **IV.- Otros mecanismos**

- 1) Las excepciones. Las cláusulas de "escape"**
- 2) Los sistemas de solución de diferencias comerciales entre Estados**
  - 1. En Acuerdos de Productos**
  - 2. En Prácticas Comerciales Restrictivas y otros**

Se dedica este capítulo a la exposición de los mecanismos que completan los ya analizados en relación con la solución de diferencias. En sentido estricto los esquemas estudiados se deberían referir a los establecidos para la aplicación de los artículos XXII y XXIII. Pero no resultaría completo este análisis y sobre todo, de cara a una eventual reforma de los mismos sería difícil de entender los mecanismos propuestos sin una referencia a los sistemas de notificación y vigilancia y a la acción colectiva de las Partes Contratantes.

Las obligaciones de notificación aparecen determinadas en buen número de los artículos del Acuerdo. A lo largo del tiempo se han ido desarrollando métodos para realizarlas. Lo que ha ocurrido, pura y simplemente, es que buen número de países Partes Contratantes los han ignorado. El concepto de vigilancia, aunque no nuevo en el sistema, ha sido subrayado en la ronda Tokio, aunque su aplicación práctica se ve dificultada por la ausencia de métodos acordados para hacerla efectiva.

La acción colectiva de las Partes Contratantes presenta un concepto grato a los juristas: el mecanismo de la derogación, mediante el cual se puede eximir temporalmente a una Parte del cumplimiento de una obligación, lo cual, en su opinión, resulta preferible a la adopción de una medida contraria al Acuerdo. Lo que ocurre con ello es que los precedentes no resultan alentadores.

Se cierra esta sección con un análisis muy somero del mecanismo de salvaguardias, uno de los grandes temas inconclusos en la ronda Tokio. Se ha subrayado que ciertos países no pueden avanzar más por la vía de la liberalización sin la existencia de un sistema que les permita hacer frente a problemas interiores como consecuencia de un crecimiento brusco de las importaciones. Efectivamente se plantearon en la ronda Tokio y se siguen planteando en torno a esta cuestión problemas importantes.

Con ello queda, en cierta manera, completada la exposición de los mecanismos en vigor, cuya complejidad no resulta necesario destacar. Si duda en ello han influido causas de diversos tipos, pero, sin

duda, explica en parte el alejamiento de los países en desarrollo del sistema GATT y, por otro lado, señala la necesidad de proceder a simplificaciones de procedimiento en cualquier reforma que pueda imaginarse.

Una segunda sección de este capítulo se destina a exponer los sistemas que han sido introducidos en los acuerdos de producto o en Acuerdos de otro tipo negociados en los últimos años, como reflejo de las tendencias al empleo de mecanismos de solución de diferencias en las organizaciones internacionales de carácter comercial.

Un intento de valoración de los mismos se lleva a cabo en la última sección de este capítulo. Sus conclusiones, lógicamente de naturaleza provisional, pueden ayudar a la mejor comprensión de las conclusiones finales que serán extraídas de todos los capítulos y que se encontrarán en el final. Sí puede señalarse aquí que una constante de todos es precisamente la existencia de mecanismos de solución de diferencias de mayor o menor rigor y la carencia de una solución general para toda la panoplia de casos que se presentan. También aquí se podría hablar de que una tendencia natural en una simplificación de organismos, es la de simplificar y unificar los procedimientos; pero todos los problemas planteados en los capítulos anteriores siguen existiendo y sus soluciones presentan en todos los casos ventajas e inconvenientes.

1. OTRAS CLAUSULAS. EL MECANISMO DE "ESCAPE"

Se completa la exposición que se ha realizado en el capítulo III del núcleo central del mecanismo de solución de diferencias con la descripción de otros conceptos que contribuyen igualmente a esa tarea.

a) Las notificaciones

Puede entenderse este concepto en una doble dirección. Por una parte, en el aspecto relativo a la publicación de las normas y reglamentos comerciales. Por otra, en la comunicación a los Partes Contratantes de las medidas comerciales que afectan a la aplicación del Acuerdo General.

En el primer sentido, el Acuerdo General es explícito, al recoger en su artículo X que "las leyes, reglamentos... de aplicación general que cualquier Parte Contratante haya puesto en vigor y que se refieran a la clasificación o al aforo aduanero de productos,... serán publicados rápidamente a fin que los Gobiernos y los comerciantes tengan conocimiento de ellos".(1)

Pero, como ocurre en otros casos, no todas las Partes Contratantes, por diferentes razones, cumplen esta obligación que debe quedar entendida en un sentido general, esto es, de publicidad en los propios órganos oficiales del país y desde 1964 envío de las mismas a la Secretaría del GATT. De ahí que se haya insistido en el entendimiento citado en el respeto de ese compromiso.

En el segundo sentido, no existe una obligación general de notificar las medidas que pudieran afectar los intereses comerciales de otros países, si bien a lo largo de la historia del GATT se han ido creando una serie de obligaciones, que se recogen en el anexo II. En él queda bien explícito no solamente la obligación y los sistemas elaborados para facilitarla, sino también el grado de cumplimiento de las

mismas, pues se enumeran en el informe de la Secretaría las veces que se ha hecho uso de ellas.

Estas obligaciones afectan a diversos artículos y materias como por ejemplo el ajuste de derechos específicos (artículo II), las subvenciones (XVI), las restricciones cuantitativas, los regímenes de licencias, los ajustes fiscales en frontera, la liquidación de existencias estratégicas. Deben ajustarse, según los casos, a informaciones establecidas por las Partes Contratantes. (2)

Como ocurre en otros puntos del Acuerdo General, el informe Rey señalaba en 1972 que "el GATT ha sufrido los ataques del tiempo en la medida en que las Partes Contratantes han tendido a actuar cada vez más al margen de las disposiciones formales del Acuerdo, al utilizar medidas de política comercial que no habían recibido el asentimiento previo de la comunidad internacional", haciendo un llamamiento acerca de las "amenazas que pesan sobre el futuro, una de cuyas causas es el debilitamiento de la disciplina colectiva y del respeto a las normas internacionales".( 3)

Lógicamente las preocupaciones existentes en el Entendimiento residen en la forma de hacer efectivos los requerimientos de notificaciones (informaciones que deben contener, momento de su presentación, etc.), pero, en definitiva, el grado de cumplimiento dependerá siempre de la voluntad de las Partes. (4)

b) La vigilancia

Al igual que con el concepto anterior existe una doble dirección en su comprensión. Por un lado, la previsión de las tendencias y la identificación de los problemas que surgen en el comercio internacional. En este sentido, en los últimos años se viene observando una mayor preocupación del GATT por realizar informes acerca de la evolución del comercio internacional y de algunos de los sectores más sensibles del mismo (textiles, por ejemplo).

Sin embargo, el principal objetivo de la vigilancia es la comprobación del cumplimiento de las disposiciones del Acuerdo. No existe en este momento un órgano "ad-hoc", siendo las propias Partes quienes tienen atribuida esta tarea y de una manera más funcional el Consejo que celebra reuniones con este propósito.

En este sentido, recibe informes acerca de las medidas que hayan sido notificadas y, de un modo especial, las que han sido sometidas a los procesos previstos en los artículos XXII y XXIII. En este orden se lleva a cabo la comprobación del cumplimiento de las recomendaciones que hayan dictado las Partes, ejerciendo con ello una especie de presión moral, pues no existe en el GATT el sistema de sanciones previsto en otros organismos (suspensión de derechos de voto, etc.). El único sistema coercitivo se encuentra en la suspensión de concesiones o no cumplimiento de una obligación que se contempla en el artículo XXIII.(5)

c) La acción colectiva de las Partes

Como se ha señalado en el capítulo II éstas tienen una serie de competencias cuando actúan de forma colectiva, especialmente en cuanto se refiere a la interpretación del Acuerdo General. De esa manera pueden conceder exenciones del cumplimiento de una cualquier de sus obligaciones impuestas por el Acuerdo, a alguna parte que lo haya solicitado.(6)

Es actuando de esta manera como las Partes Contratantes han considerado las dificultades especiales al comercio de los productos básicos, para la que se señala que la acción internacional podría contribuir apropiadamente a la solución de los problemas relativos al comercio de los productos básicos.

En la actualidad, el mecanismo institucional que se preocupa de tales productos en las organizaciones internacionales es la UNCTAD, en la que se llevan a cabo las negociaciones para los Acuerdos Internacionales y que ha establecido un programa integrado, de

desarrollo lento (hasta 1981 y desde 1974 sólo se había conseguido el acuerdo sobre el caucho).

Para ciertos autores, la forma de hacer compatible una medida contraria al Acuerdo General que tenga una duración relativamente amplia con la legalidad del sistema consiste en la solicitud de una derogación adoptada por las Partes Contratantes bajo el artículo XXV. En líneas generales, las que se conceden en los últimos años corresponden a recargos en los derechos arancelarios en varios países en desarrollo o a la renegociación de concesiones.

Resulta más difícil las exenciones para medidas de países desarrollados. En 1960, por ejemplo, la CEE solicitó la aplicación del artículo XXV con el propósito de reducir los derechos arancelarios a los agrios procedentes de España e Israel. Las opiniones estuvieron muy divididas, a la vista de lo cual no se llegó a ninguna decisión, pues el solicitante no estaba seguro de conseguir la mayoría de dos tercios de votos, buscándose más adelante para estos países la fórmula de Acuerdos preferenciales.

En 1955 se concedió una exención a Estados Unidos para la aplicación de una ley de reorganización de la agricultura que, entre otras cosas, preveía esquemas de protección para productos lácteos y cacahuetes. Esta exención es examinada anualmente por las Partes Contratantes y se comienza, por parte de algunos países, a solicitar su terminación, pensándose en que hoy no sería posible la aceptación de la misma en un plazo tan largo.(7)

De ahí que la aplicación del artículo XXV como elemento de exención no sea habitual y que las consultas que las Partes han de emprender de una forma conjunta sea algo que queda prácticamente en dominio de la erudición, pero no de la práctica pues, como se ha subrayado, son los mecanismos de la UNCTAD los que se ocupan de productos básicos.



d) Las cláusulas de excepción

Ha subrayado Jackson que no existe un acuerdo internacional de larga existencia en el que no se encuentren ciertas normas para suavizar, de una u otra forma, los criterios legales. A esta ley no es ajeno el Acuerdo General, que logra de esta manera un instrumento de suficiente flexibilidad, sin lo que el mismo nunca habría existido. (8)

Estas excepciones son:

- 1) Las de carácter general que se encuentran en los artículos XX y XXI (en términos amplios, las relativas a proteger la salud, el patrimonio artístico y a la seguridad). No deberían aplicarse de forma que constituyan un medio de discriminación arbitrario o una restricción encubierta al comercio internacional.
- 2) Las que requieren una previa aprobación de las Partes Contratantes (como las exenciones examinadas en la sección anterior).
- 3) Las que requieren notificación previa, aunque no aprobación.
- 4) Las previstas en los protocolos de adhesión.
- 5) Una última categoría son las que constituyen casos de incumplimiento de obligaciones, pero que no llevan consigo anulación o menoscabo, cuestión a la que se ha hecho referencia en el mecanismo de solución de diferencias.

Queda, con este breve recorrido por las cláusulas de excepción y por los mecanismos de notificación y vigilancia, completado el análisis de los instrumentos para la solución de diferencias. Ciertamente su punto central viene constituido por el ya examinado en el capítulo anterior, pero debía ser completado, siquiera alguna de las figuras examinadas aquí tenga muy poca utilización o en otros casos aún no existe un sistema para hacerla funcionar.

Desde un punto de vista de técnica económica, parece de interés el desarrollo de modelos de previsión para la análisis del sistema comercial en cumplimiento del mecanismo de vigilancia. En ese sentido se han desarrollado estudios para mostrar la interdependencia del sistema y la acción de los elementos monetarios en el comercio.

En las propuestas para un futuro sistema de organización internacional de comercio el esquema tendería a una simplificación que facilitaría indudablemente su utilización para algunos países. Sin embargo, las excepciones corresponden normalmente a necesidades específicas de algunas naciones que tienen la fuerza suficiente para incluirlos en las cartas originales y no será sencillo en ningún caso sustraerse a esta constante.

#### 1) El mecanismo de "escape"

Quedaría incompleta esta visión del GATT sin una referencia a algo de lo que constituye uno de sus aspectos más conflictivos, que por sí solo justificaría un trabajo de este tipo: mecanismo de las salvaguardias. Esta cláusula viene reconocida en los tratados y acuerdos comerciales internacionales respondiendo a la necesidad de tratar de conciliar los intereses nacionales (supervivencia de una empresa o sector y del empleo) con las obligaciones comerciales internacionales aceptadas por un país.<sup>(9)</sup>

En sentido amplio, en el Acuerdo General se reconoce la posibilidad de que una nación tome medidas de este tipo en muchos artículos (VI, XII, XIII, XVIII, XX, XXI, XXII y XXVIII), aunque se clasifican más correctamente en el concepto de excepciones. La acepción de salvaguardia en sentido estricto corresponde al artículo XIX en el que se traza el sistema a utilizar en los casos en que una industria nacional se ve amenazada por las importaciones procedentes de otro país que causan o amenazan causar un perjuicio grave.

Este mecanismo fué solicitado desde las primeras tareas de la elaboración del Acuerdo por los Estados Unidos que lo pidieron como una condición indispensable para su adhesión al GATT. En efecto, se producían peticiones de sectores industriales de protección frente a las importaciones y hubiera sido imposible políticamente a los congresistas norteamericanos aceptar un acuerdo que no tuviese al menos la posibilidad de adoptar medidas excepcionales temporales para hacer frente a una competencia internacional que algún sector económico considerase excesiva para sus intereses.

Existen ciertamente razones adicionales de tipo económico que han sido subrayadas por Robertson. Para este autor, el objetivo de la liberalización del comercio es intensificar la competencia internacional para aumentar la división internacional del trabajo de acuerdo con el principio de las ventajas comparativas, a través de una mayor especialización en industrias específicas o en determinadas líneas de producción. Este proceso viene ayudado por otros factores (liberalización de movimientos de capitales, transferencia de tecnología, desarrollo del transporte y las comunicaciones) que se han acelerado en la década de los 60 haciendo el mundo más interdependiente.(10)

Ahora bien, el proceso supone ajustes a todos los niveles de la actividad económica, tanto desde un punto de vista macroeconómico como microeconómico. Se registran cambios en la estructura industrial: algunas entran en expansión, otras en retroceso. En estas últimas se producen disminuciones de la producción y del empleo y las ayudas estatales (que se han hecho generales en estos casos), sólo producen un aplazamiento del proceso. La cláusula de salvaguardia que permita modificar los aranceles, establecer un contingente o un retraso en la liberalización del producto se hace entonces inevitable en todos los acuerdos que el país firme.

Naturalmente, la cláusula tiende a favorecer a los importadores, mientras que los exportadores que reclaman un libre acceso

a los mercados se preguntan si las causas son más profundas y se necesita un reajuste estructural o bien han de iniciar negociaciones para la defensa de sus intereses.

Existen, además, razones políticas importantes para la existencia de la cláusula. Constituye un argumento necesario contra las presiones proteccionistas injustificadas (a los sectores amenazados se les señala la necesidad de establecer compensaciones). Y al mismo tiempo constituye una válvula de seguridad en el caso de que ocurra lo peor.

Sobre esta base, se negoció en el GATT el artículo XIX que, en forma esquemática puede resumirse así:

Se autoriza una acción de emergencia cuando: 1) se demuestra la existencia o amenaza de existencia de un "perjuicio grave" para una industria como consecuencia de importaciones; 2) se lleven a cabo consultas entre las partes implicadas y 3) las restricciones a la importación han de aplicarse de forma no discriminatoria. En términos del artículo, las acciones han de limitarse a la imposición de restricciones cuantitativas o la suspensión, retirada o modificación de concesiones.(11)

En la práctica, el artículo XIX en cuya intención original se adivinaba el propósito de limitar su empleo a circunstancias excepcionales, ha sido relativamente poco utilizado. Varias razones pueden justificarlo:

1) En líneas generales, los problemas vienen causados por un país o un grupo pequeño de países. Aplicar el complejo mecanismo de consultas y compensaciones no resultaba cómodo y, en consecuencia, se acudía a sistemas de restricciones voluntarias a la exportación. En estos casos, los países de mayor poder económico tienen más posibilidades de imponer su voluntad a los más débiles.

2) Porque se registran problemas de difícil solución ante la indeterminación de algunas expresiones contenidas en el artículo XIX "circunstancias críticas", "perjuicio grave", "amenaza causar".

3) Porque resulta difícil respetar las obligaciones de notificaciones y consultas previas.

De ahí que ya en la Ronda Kennedy se señalaba que para proseguir los esfuerzos de liberalización del comercio resultase imprescindible contar con una nueva cláusula de salvaguardia. El informe Rey es bien explícito a ese respecto:

252. La situación en la actualidad se caracteriza por la ausencia de disciplina internacional, lo que deja a los países en una libertad relativa para adoptar medidas de salvaguardia muy distintas.

Cuando toman medidas para hacer frente a dificultades internas reales, los Gobiernos deben darse cuenta de las repercusiones que aquéllas tendrán para sus socios comerciales.

254. Es preciso disponer de un sistema común de normas y de procedimientos. Principios y procedimientos más precisos, con carácter multilateral, deberían ser elaborados para la aplicación de las medidas de salvaguardia.(12)

## 2) Los problemas en la Ronda Tokio (13)

Como en otras cuestiones, la declaración de Tokio marcó claramente la necesidad de incluir en las negociaciones "la adecuación del sistema multilateral de salvaguardia, prestando una consideración particular a las modalidades de aplicación del artículo XIX, con miras a facilitar la liberalización del comercio y preservar sus resultados".

Resultaba, pues, lógico examinar los problemas presentados en esta esfera que se resumen seguidamente:

1) Campo de aplicación. El principal que se planteaba al respecto era el de saber si el nuevo mecanismo debía ser de aplicación a todos los tipos de medidas existentes, incluyendo las restricciones voluntarias de las exportaciones.

2) Criterios de invocación. Se trataba de definir el concepto de "perjuicio grave" de amplio contenido económico y social para lo cual, en opinión de varios participantes se debían precisar ciertos indicadores socio-económicos. Los países en desarrollo rechazaban que el

único criterio para la determinación del "perjuicio grave" fuese el precio.

3) Notificaciones y consultas. Se buscaba hacer más eficaces por medio de una mayor obligatoriedad ambos conceptos.

4) Posibilidades de compensación y derecho de retorsión. En opinión de algunos países debían ser mantenidas para evitar un recurso abusivo a estas medidas de salvaguardia mientras otros países consideraban que si existía una justificación suficiente de las medidas no deberían producirse compensaciones.

5) Modos de aplicación. Algunos países desarrollados pensaban que debía aplicarse un criterio selectivo, por el que se entendía que sólo se limitaban las medidas a las exportaciones del país o países responsables del perjuicio. A este criterio se oponían rotundamente los países en desarrollo.

6) Duración. Existían problemas en cuanto a la necesidad de limitar de una manera precisa, buscando un sistema que asegurase que la aplicación no sobrepasaría el período necesario para prevenir el perjuicio o remediarlo.

7) Reestructuración. El problema del ajuste estructural tenía diversos grados. Para unos países era absolutamente lógico llegar al cumplimiento del principio de la especialización y sustituir las industrias no competitivas de ciertos países. A esto se replicaba que se debía mantener una producción mínima por razones estratégicas. Si para los países en desarrollo toda medida de salvaguardia debía venir acompañada de medidas de reajuste, esto no era así para los países desarrollados.

8) Vigilancia internacional. Aunque todos los países reconocían la necesidad de reforzar los mecanismos, existían puntos de vista distintos, respecto a la creación de un posible órgano que tuviese como

tarea el examen de las diferencias que no hubiesen podido solucionarse bilateralmente.

9) Países en desarrollo. Solicitaban que los países desarrollados no tomaran medidas de salvaguardia respecto a sus exportaciones.

Del examen de estos puntos puede deducirse que la negociación fué dura y que no pudo ser concluida en el período previsto. Los protagonistas más importantes tenían intereses contrapuestos. Así, la CEE, reconociendo la necesidad de una mayor disciplina internacional, consideraba podía conseguirse por medio de una mayor transparencia y una vigilancia internacionales (creación de un Comité de signatarios de un Código) y era partidaria de la selectividad.

Estados Unidos creía debían incluirse todos los tipos de medidas de salvaguardia, incluyendo las limitaciones a la exportación y, en cuanto a la selectividad, proponían estuviese sometida al acuerdo de los países exportadores.

Japón indicaba que las salvaguardias debían ser no discriminatorias y debía comportar el acuerdo la eliminación de los acuerdos bilaterales que estuviesen en vigor.

Aunque se llegó a un acuerdo de principio sobre la aceptación de la selectividad, su aplicación práctica en otros puntos que se han señalado (vigilancia, criterios) seguía registrando diversas opiniones. De ahí que, al término de la ronda Tokio, como se ha señalado en el capítulo II esta cuestión figurase entre las "inconclusas".

Más tarde, se creó un Comité de Salvaguardias encargado de proseguir las negociaciones destinadas a "la elaboración de normas y procedimientos complementarios para la aplicación del artículo XIX", pero estas tareas no han producido resultados, sin duda por la complejidad de los problemas y la diversidad de intereses nacionales contrapuestos. Se ha llegado a sugerir la creación de un modelo económico, pero existen graves dificultades en su realización.

## 2) LOS SISTEMAS DE SOLUCION DE DIFERENCIAS COMERCIALES ENTRE ESTADOS

La preocupación por conseguir un conjunto de reglas válidas aplicables a los acuerdos internacionales de carácter comercial se refleja en las negociaciones y en distintas disposiciones de los Acuerdos Internacionales de Productos y en los convenios negociados bajo los auspicios de la UNCTAD, a la que se ha atribuido esta responsabilidad.

### 1. Los Acuerdos de Productos (14)

En la literatura económica de finales de la segunda guerra mundial se puede encontrar un interés en la existencia de acuerdos sobre productos básicos. En efecto, se trata de conciliar, por medio de diversas fórmulas, los intereses contrapuestos de países consumidores y productores. A éstos, asegurándoles la salida de sus productos y unos ingresos estables. A los consumidores, proporcionarles un suministro garantizado a precios equitativos.

Sin embargo, la práctica no ha respondido a las expectativas entonces creadas pues el desarrollo de las negociaciones y el convencimiento de las ventajas del sistema sólo han llevado a resultados muy pequeños. En efecto, en el momento actual son diez los productos sobre los que se ha llegado a establecer un acuerdo y, en frase de Juillard, únicamente han podido funcionar de una manera regular dos de ellos.

No es momento de llevar a cabo un análisis de las causas de este hecho que parece confirmarse mediante ejemplos como el transcurso de más de veinte años para intentar llegar a un acuerdo sobre tungsteno, aún no logrado y las enormes dificultades que se registran para hacer efectivo el Programa Integrado de los Productos Básicos, aprobado en 1976 por la IV UNCTAD.

Pero sí cabe decir que en los acuerdos firmados y en los esquemas de negociación de los demás -sea cual fuese la fórmula técnica que



revistan: desde el respeto a la competencia (caso del aceite de oliva); combinación de un mecanismo de precios con el sistema de contingentes; combinación de un mecanismo de precios con los sistemas de stock regulador y control de exportaciones; combinación de un mecanismo de precios con un sistema de stocks especiales y control de exportaciones hasta el sistema de precios mínimos- figura un mecanismo de sanción para el caso de incumplimiento de las disposiciones y un mecanismo para la solución de diferencias, al que hemos de referirnos.

La mayoría de los Acuerdos presentan en la actualidad el mismo mecanismo. En el caso del Convenio Internacional del Azúcar (el más antiguo de todos pues su primera versión es de 1937: la última de 1977); del trigo (sobre el que se hicieron propuestas en los años 30 pero que no se llegó a firmar un primer acuerdo hasta 1949, siendo la última negociación de 1971, con prórrogas sucesivas por el fracaso en las negociaciones de renovación); del Eñaño (de 1954, con renovación en 1981); del Café (de 1958, renovado en 1976); del Cacao (de 1972, único fruto hasta ahora del Programa Integrado para los Productos Básicos). (15)

Todos ellos presentan el siguiente esquema:

"1.- Toda controversia relativa a la interpretación del presente convenio que no se resuelva por negociación (entre las partes en ella), será sometida al Consejo, a petición de cualquier miembro que sea parte en la controversia, para que lo resuelva.

2.- Cuando una controversia sea sometida al Consejo, según lo dispuesto en el párrafo 1 de este artículo, una mayoría de miembros, o un número de miembros que reúnan, al menos, un tercio en total de votos, podrá pedir al Consejo después de estudiado a fondo el asunto que, antes de adoptar una decisión solicite la opinión de la junta asesora (o grupo consultivo, en otros casos), a que se refiere el párrafo 3 de este artículo sobre las cuestiones objeto de la controversia.

3.- a) A menos que el Consejo decida lo contrario por unanimidad, la junta asesora se compondrá de:

- i) Dos personas designadas por los miembros exportadores, una de ellas con amplia experiencia en asuntos de la misma naturaleza del que es objeto de la controversia, y otra que tenga autoridad y experiencias jurídicas.

- ii) Dos personas de capacidad análoga designadas por los miembros importadores.
  - iii) Un presidente elegido por unanimidad por las cuatro personas designadas conforme a lo dispuesto en los incisos i) y ii) o, en caso de desacuerdo, por el Presidente del Consejo.
  - b) Las personas elegidas para dicha Junta asesora actuarán a título personal y no recibirán instrucciones de ningún Gobierno.
  - c) Los gastos de la Junta asesora serán sufragados por el Consejo.
- 4.- El dictamen de la Junta asesora y las razones en que se funde serán comunicados al Consejo, el cual, después de examinar toda la información pertinente, dirimirá la controversia."

En realidad tanto en el Convenio del Azúcar de 1977 como en el Acuerdo del Cacao de 1980, como en el Convenio del Estaño de 1981, el procedimiento que se establece es un procedimiento análogo.

En efecto, en primer lugar, cualquier miembro puede someter cualquier cuestión relativa a interpretación o aplicación del Convenio de que se trate al Órgano de carácter general que rige dicho Convenio.

En dicho órgano normalmente una tercera parte del poder de voto puede ser utilizado para aceptar la creación de un Grupo que recibe distintas denominaciones que examine el asunto.

Este grupo está integrado por representantes de países productores y de representantes de países consumidores en la misma proporción, al frente de los cuales existirá un Presidente designado por estos miembros.

A este esquema general pueden añadirse tres excepciones:

- 1) En el Convenio del Cacao de 1980, se establece con carácter previo un mecanismo de consultas. (16)

"Todo miembro adoptará una actitud favorable sobre cualquier observación que pueda hacerle otro miembro con respecto a la interpretación o aplicación del presente Convenio y dará las facilidades necesarias para la celebración de consultas. En el curso de tales consultas, a petición de una de las partes y con el consentimiento de la otra, el Director Ejecutivo establecerá un procedimiento de conciliación adecuado.

Los gastos que suponga ese procedimiento no serán sufragados por la Organización. Si tal procedimiento lleva a una solución, ello se pondrá en conocimiento del Director Ejecutivo. Si no se llega a ninguna solución, la cuestión podrá ser remitida al Consejo, a petición de una de las partes, conforme (al procedimiento ya descrito)."

2) En el Convenio del Aceite de Oliva (que tiene una naturaleza especial pues se dirige principalmente a asegurar una competencia lo más perfecta posible en el mercado, a eliminar prácticas desleales, a sanear el mercado y a controlar la calidad del producto), el mecanismo es sencillo.(17)

"1. Cualquier conflicto relativo a la interpretación o aplicación del presente Convenio, que no sea resuelto por medio de negociaciones, será, a petición de un Miembro que sea parte en el conflicto, sometido al Consejo, para que lo resuelva una vez oída, si fuera necesario, una comisión consultiva cuya composición se determinará en el reglamento del Consejo.

2. La opinión razonada de la Comisión consultiva se someterá al Consejo, el cual resolverá el conflicto, en todo caso, después de haber examinado todos los elementos de juicio pertinentes."

3) En los Acuerdos negociados en el GATT dentro de la Ronda Tokio, ya examinados (Acuerdo sobre productos lácteos y sobre carne de bovino), es de aplicación el procedimiento de solución de diferencias del Acuerdo General.

Como notas de carácter general antes de entrar en el capítulo siguiente a una valoración de los sistemas pueden señalarse los siguientes:

1) El reconocimiento del principio de la generalidad. En efecto, cualquier miembro tiene la posibilidad de someter una cuestión relativa a interpretación o aplicación del Convenio de que se trate a la junta general (u órgano colectivo) que se establece en el convenio.

2) Se reconoce igualmente que deben quedar agotadas las vías de la conciliación (y en el caso del cacao, las consultas específicas) antes de llegar o plantear la diferencia ante el órgano colectivo.

3) El sistema hace preciso contar con una cierta fuerza política. En efecto, se precisa un tercio al menos de los votos para crear un grupo consultivo que estudie la cuestión. El órgano está dividido generalmente por mitades de voto para países consumidores y países productores por lo que se precisa que el tema sea de carácter general (cuestiones de principio), afectando a los intereses de uno u otro grupo, para obtener la mitad de los votos. En caso contrario (interés particular), se precisará una negociación para conseguir los votos necesarios.

4) La existencia de un grupo consultivo encargado de presentar un informe al órgano colectivo, integrado a partes iguales por consumidores y productores, hace que sea normal que los informes sean de carácter equilibrado y de conclusiones muy genéricas. No hay noticias de que reclamaciones económicas concretas hayan sido atendidas con prontitud y obtenido una reparación.

5) La utilización, aunque en grados diversos, de los mecanismos analizados para el GATT.

- a) la presión psicológica
- b) las consultas
- c) el establecimiento de un grupo de expertos

## 2. Las Prácticas Comerciales Restrictivas y otros

La preocupación por conseguir un conjunto de reglas válidas aplicables a los acuerdos internacionales de carácter comercial se plasma en diferentes disposiciones de los Acuerdos Internacionales de Productos y los convenios negociados bajo los auspicios de la UNCTAD, a la que se ha atribuido esta responsabilidad.

A. Una de las preocupaciones de los creadores de la no-nata Organización Internacional de Comercio, como se señaló anteriormente, fué la reglamentación de las prácticas comerciales restrictivas.

Tras un trabajo preparatorio de muchos años de duración, y la celebración de una conferencia internacional sobre la materia, los

países en un "conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas". Sólo este título muestra las dificultades para alcanzar el entendimiento. En efecto, una de las características de la UNCTAD es la existencia de un sistema de votación, por lo que para evitar que un grupo de países pueda, mediante su negativa, hacer fracasar una iniciativa se tiende a que éstas sean de un carácter muy genérico. Y de ahí también la tendencia a la utilización de la UNCTAD como un foro retórico.(18)

Pues bien, con estas dificultades, verdaderamente no resulta sencillo establecer un sistema de solución de diferencias, complejo. En el "conjunto de principios" señalado se halla solamente una posibilidad de celebración de consultas que, a continuación se indica.

- "a) Cuando un Estado, particularmente en el caso de un país en desarrollo, considere procedente celebrar con otro Estado u otros Estados consultas sobre un problema relativo al control de las prácticas comerciales restrictivas, podrá pedir una consulta con esos Estados a fin de hallar una solución mutuamente aceptable. Cuando haya de celebrarse una consulta los Estados participantes podrán pedir al Secretario General de la UNCTAD que proporcione a tal efecto servicios de conferencia mutuamente convenidos.
- b) Los Estados deberían conceder plena atención a las peticiones de consulta y, previo acuerdo sobre el tema y los procedimientos de tal consulta, ésta debería celebrarse en el momento oportuno.
- c) Si convienen en ello, los Estados participantes deberían preparar, con la asistencia, si la desean, de la Secretaría de la UNCTAD, un informe conjunto sobre las consultas y sus resultados, informe que debería ponerse a disposición del Secretario General de la UNCTAD para su inclusión en el informe anual sobre prácticas comerciales restrictivas." (19)

El mecanismo reproducido muestra efectivamente por una parte el deseo de buscar un compromiso para una eventual solución de los diferencias. Pero, por otra parte, el sistema tiene unas grandes indeterminaciones pues se deja al arbitrio de los Estados en litigio tanto la elección del procedimiento como el ritmo de tiempo y la duración de tales consultas. En este sentido, la diferencia con los sistemas ya examinados es notable.

La inexistencia de un compromiso y procedimiento posterior que garantice los derechos de carácter económico que tienen las Partes en la diferencia es otro problema. De ahí que este sistema sea exclusivamente de carácter voluntarista y que no sea de extrañar que hasta el momento no haya sido utilizado, tanto por su coste como por los escasos efectos prácticos que de él se derivan.

B. En la actualidad se encuentra en fase de negociación otro código internacional -el Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología- aún menos riguroso en esta materia. En efecto, en los distintos artículos del proyecto y en lo que se refiere a solución de diferencias se señala, en primer lugar, "que las Partes en todo acuerdo de transferencia de tecnología deberían gozar de plena libertad para escoger la ley por las que se hayan de regir la validez, la aplicación y la interpretación del acuerdo"; y se indica igualmente que "las Partes en todo acuerdo de transferencia de tecnología deberían gozar de plena libertad para elegir el foro que deberá juzgar las controversias relativas al acuerdo"; y por último, que "las Partes en todo acuerdo de transferencia de tecnología deberían estar en libertad de estipular en tales acuerdos la solución, por arbitraje u otro procedimiento de recurso a terceros, de las controversias relacionadas con el acuerdo".(20)

En cuanto se refiere a la acción de los Gobiernos, éstos "deberían tratar de tomar todas las medidas posibles para promover la solución equitativa de controversias relativas a transferencia de tecnología y en particular: 1) la adhesión a un centro internacional de arreglo de diferencias relativas a inversiones y, cuando proceda, la utilización de sus servicios; 2) establecimiento o reforzamiento en sus sistemas judiciales de los mecanismos para la ejecución de las soluciones que resulten de los acuerdos de solución de controversias mediante la intervención de terceros y con este fin la adhesión a la convención de las Naciones Unidas sobre el reconocimiento y la ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras".

Como se ha señalado reiteradamente, este código corresponde fundamentalmente a una declaración de intenciones de carácter voluntarista sin la fuerza de otros sistemas. No supondría, al menos en su actual redacción, sino un marco ideal hacia el cual deberían orientarse los distintos elementos que se integran en el complejo campo de la regulación de la transferencia de tecnología.

Así resultan fácilmente identificables el principio de la libertad de pactos que normalmente son de carácter privado y que en consecuencia las diferencias deberían resolverse por medio de los procedimientos legales o las soluciones arbitrales que puedan haberse establecido en el momento de dicho pacto.

En lo que se refiere a la acción estatal, la importante desde el punto de vista de este estudio, hay que señalar por una parte la creación de un centro internacional de arreglo de diferencias, que supone una fórmula nueva, aun cuando se dejan indeterminadas sus funciones, características técnicas, procedimientos y compensaciones a las que daría lugar. Y, por otro lado, hay una recomendación de carácter puramente indicativo como es la conveniencia de que los países se adhieran al Convenio de las Naciones Unidas sobre reconocimiento y ejecución de sentencias arbitrales extranjeras.

No pasa de constituir una declaración de intenciones y si ha sido citada aquí corresponde esta inclusión al hecho de que, como se ha señalado anteriormente, en los acuerdos comerciales, existe hoy una preocupación por la inclusión de un mecanismo de solución de diferencias, con todas las complejas consecuencias de índole fundamentalmente económica que éstos llevan consigo.

Los ejemplos que se han examinado, así como otros que pueden encontrarse en el mundo de las relaciones económicas muestran la existencia de una preocupación general: la de conseguir el cumplimiento del instrumento de que se trate, estableciéndose para ello diversos mecanismos que funcionan en grado diverso.

La búsqueda de la conciliación reviste diversas formas y grados. Como se ha dicho, figura explícitamente reconocida en el Convenio del cacao. En la práctica, además, existen mecanismos no escritos que han sido aplicados: la que podría denominarse mediación oficiosa de las Secretarías.

Algunos de los problemas que se han examinado en el capítulo anterior (votación; plazos; alcance de las consultas) han sido resueltos de forma diferente. Ello viene dado en función tanto de la negociación inicial como de los resultados finales.

Debe partirse de la idea de que las organizaciones internacionales tienen una carta constituyente que por su propia naturaleza es limitada, que la adhesión a las mismas es voluntaria y de que el propósito de las mismas es aumentar el grado de cooperación internacional.

Ello hace que en algunos de los casos examinados anteriormente (en organizaciones de carácter más general) los mecanismos sean más fluidos, mientras que en el caso de problemas muy concretos y específicos, como los que examina el GATT, las posibilidades de interpretaciones diferentes aumentan y de ahí también que el mecanismo establecido sea más complejo, sin llegar al grado más extremo del judicial.

Se ha discutido en ocasiones la forma de decisión de los mecanismos de solución de diferencias: si deben o no ser vinculantes, si deben ser resoluciones o recomendaciones, si deben o no comportar sanciones. De hecho, se encuentra una amplia gama de figuras, cada una de las cuales presenta ventajas e inconvenientes.(21)

Se ha realizado un intento de sistematización por parte de la Secretaría del GATT combinando los criterios anteriores de las siguiente forma:



- 1.- Decisión vinculante con posibilidades de sanción.
- 2.- Decisión vinculante sin posibilidad de sanción.
- 3.- Recomendación con posibilidad de sanción.
- 4.- Recomendación sin posibilidad de sanción.

Y entre las sanciones se han señalado las siguientes:

- 1.- Suspensión de los derechos de voto.
- 2.- Suspensión de la representación.
- 3.- Suspensión de los servicios de la organización (importante, por ejemplo, en el FMI)
- 4.- Suspensión de los derechos y privilegios derivados de la condición de miembro.
- 5.- Expulsión de órganos específicos.
- 6.- Expulsión de la organización.
- 7.- Sanciones a través de otras organizaciones.

Desde el punto de vista personal podrían extraerse a estas alturas algunas conclusiones:

- a) Normalmente las organizaciones internacionales tienen un estatuto jurídico, de esquema relativamente similar -objetivos, miembros, derechos y obligaciones como más importantes- que se cierra con la existencia del mecanismo de solución de diferencias.
- b) Estos mecanismos son diferentes. Cuanto más específico es el objetivo de la organización parecen más complejos, aunque esto no sea siempre la regla general.
- c) En general, se tiende a evitar el uso de los mecanismos de mayor presión para emplear más los de carácter "persuasivo" (conciliación o buenos oficios).
- d) La utilización de los mismos tiende a limitarse. Salvo el caso del GATT en que existe la posibilidad de aplicar medidas de retorsión (de hecho muy poco utilizadas) se intenta evitar la aplicación de sanciones (en los casos en que estas existan).
- e) En términos generales, no se prevén reglas de carácter económico en la valoración de los hechos. Y de ahí la tendencia a utilizar técnicas muy simplificadas.

f) Finalmente, en cualquiera de los esquemas de reforma de las organizaciones internacionales que se preocupan de las cuestiones comerciales, se reconoce la necesidad de la existencia de un mecanismo de solución de diferencias, aunque los grandes problemas (mantenimiento del equilibrio entre derechos y obligaciones, peso de las partes, eficacia del mismo) se dejan a lo que resulte de la negociación.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS SOBRE EL CAPITULO IV

- (1) GATT: IBDD IV, art. X, pag 16 y 17 y apéndice documental
- (2) A lo largo del capítulo II se han venido señalando algunas de estas obligaciones, que se recogen de forma sistemática en el apéndice documental.
- (3) O.C.D.E.: "Policy perspectives for international trade and economic relations" par. 84 y 351,4.
- (4) Un resumen de las obligaciones existentes en materia de notificaciones puede encontrarse en el apéndice documental. Sobre la base de las informaciones de que disponía en 1981 la Secretaría del GATT, el grado de cumplimiento no parece muy elevado.
- (5) La obligación de vigilancia ha sido subrayada por el entendimiento relativo a las consultas, la solución de diferencias, etc. ya citado. A lo largo de 1981 se han llevado a cabo discusiones sobre la forma de poder cumplir esta obligación, sin que los contactos mantenidos hayan pasado de una fase embrionaria.
- (6) GATT: IBDD IV, art.XXV, pag. 47 y 48 y apéndice documental.
- (7) GATT: IBDD III y los informes anuales recogidos en los suplementos 4 a 18.
- (8) JACKSON: op.cit. pp. 535 y ss.
- (9) Véase especialmente a este respecto el trabajo de ROBERTSON: "Fail Safe Systems for Trade Liberalisation", así como los capítulos dedicados a la cuestión por Dam y Jackson especialmente.
- (10) ROBERTSON op.cit. pp. 3 y 4.
- (11) GATT: IBDD IV, art. XIX, pp. 38 y ss. y apéndice documental.
- (12) ROBERTSON: op.cit.pp. 19 y ss.
- (13) El estudio completo en esta materia debe llevarse a cabo sobre los documentos de la serie MTN/SG del GATT que fueron confeccionados durante las negociaciones Tokio. Igualmente véase el informe del Director General "Las negociaciones comerciales multilaterales de la ronda Tokio".
- (14) Sobre estos acuerdos véase CARREAU, JUILLARD y FLORY: "Droit international économique" pp. 318 y ss., VARELA,M. "Organización económica internacional" pp. 162 y ss y la amplia documentación confeccionada por la UNCTAD
- (15) ver sobre el trigo TD/WHEAT.6/EX/R.8/Add.1; art.37 sobre el Estiércol, el TD/TIN.6/14,arts. 48 y 49;sobre Aceite de oliva, TD/OLIVE OIL/7/Rev.1, art.40; sobre el azúcar los arts. 70 y 71, etc.

- (16) V. el art. 57 del Convenio correspondiente.
- (17) V. el artículo 40, dep. 1 y 2 del Convenio correspondiente.
- (18) véase el documento TD/RBP/CONF/10/Rev.1
- (19) V. el principio F,4 apartados a, b y c.
- (20) V. el documento TD/AC.1/15 en su capítulo VII, párrafos 7.4 y 7.5.
- (21) Véase al respecto: HUDEC, Robert E. "Adjudication of International Trade Disputes" y el documento del GATT MTN/SG/8.

V.- España: los casos sometidos.

- 1) En sentido amplio
  1. Dinamarca: bacalao
  2. Suecia: pastas de papel
  3. Canadá: licencias importación pescado
- 2) En sentido estricto
  1. Régimen arancelario aplicado al café verde (Brasil)
  2. Medidas en el comercio interior de aceite de soja (Estados Unidos)

Se presentan en este capítulo todos aquellos casos que, hasta 1981, han tenido a España como protagonista del sistema de solución de diferencias del GATT. Sorprende, a primera vista, un elemento común: en los casos siempre es nuestro país la parte demandada, nunca la demandante. ¿Razones? Resulta posible en la mayor parte de los casos acudir a sistemas bilaterales: la creación de Comisiones Mixtas en los Acuerdos y convenios ha parecido siempre un marco más rápido y directo para la solución de conflictos. Y solamente en ocasiones en que a nuestros "partners" les interesaba como un elemento de presión más a introducir en la negociación directa se ha acudido al GATT.

En unos casos -los tres primeros- bastó la inclusión del tema en las reuniones del Consejo (elemento de presión psicológica) para encauzar las cuestiones suscitadas por los caminos de la solución. Los otros dos pueden suponer buenos ejemplos del funcionamiento actual del sistema de solución de diferencias. Incluso más. Uno de ellos: el relativo a las medidas interiores españolas en el mercado de aceite de soja puede ser considerado como un caso único, tanto por la solución que le otorgan las Partes Contratantes como por las consecuencias del dictamen del grupo especial constituido para estudiar la cuestión.

Debe resaltarse que cuatro de estos temas han tenido lugar en el período 1979-81 que ha de recordarse corresponde a una intensificación del uso del sistema, tal como fué adoptado por las Partes Contratantes en noviembre de 1979, viniendo a coincidir con el aumento de las tensiones proteccionistas en buen número de países. Incluso cabría decir que los dos casos más importantes corresponden a acciones que podrían haber consecuencias no fáciles de apreciar si hubiesen sido utilizadas por países de mayor poder comercial.

Igualmente resulta interesante señalar se observa cierto agravamiento en el tiempo de la naturaleza de los casos. Desde el primero -la no concesión de licencias de bacalao a Dinamarca- en que el tema fue retirado antes de su discusión en el Consejo hasta el

último -las medidas en el mercado de aceite de soja- que dió origen no sólo a un grupo especial, sino a un examen muy cuidadoso acerca de sus conclusiones, hay una gama, ciertamente no muy amplia, pero que sirve como ejemplo demostrativo de cuanto se ha dicho en los capítulos precedentes y que resultan base empírica para iniciar las conclusiones del próximo.

1. DINAMARCA: IMPORTACIONES DE BACALAO (1)

En junio de 1969, la delegación de Dinamarca se dirigió a la Secretaría del GATT solicitando la celebración de consultas con España a título del artículo XXII,2 del Acuerdo General. El motivo de estas consultas, era la negativa de España a autorizar la importación en nuestro país de bacalao de procedencia danesa.

Se señalaba en la solicitud que el bacalao constituía el principal producto de exportación de Dinamarca hacia España (prácticamente el 20% del volumen de las mismas) y que, tras una liberalización española de las importaciones del producto, no comunicada al GATT, se había decidido unilateralmente suspender las mismas. El derecho arancelario estaba consolidado en la lista LXV de concesiones españolas a nivel del 15% ad valorem, siendo Dinamarca y Noruega los principales beneficiarios.

De acuerdo con lo establecido en el artículo XXII se señalaba que las consultas bilaterales previstas en el primer párrafo de dicho artículo no habían llevado a una solución satisfactoria y, en consecuencia, Dinamarca solicitaba que fuesen las Partes Contratantes las que entrasen en consulta con España (forma de lenguaje habitual en la jerga GATT para indicar el caso).

Desde la óptica española, la acción tomada había sido impuesta por necesidades tanto estructurales como coyunturales (disminución de las exportaciones del producto por dificultades de acceso a los mercados tradicionalmente consumidores) y se había producido un stock invendido de bacalao nacional que alcanzaba las 40.000 Tm, lo que representaba, en efecto, un problema pues debe recordarse que, según los datos de que se disponía las cifras de importación y exportación de bacalao para todo el año 1968 fueron 23.797 y 431.144 Tm respectivamente; (5.832 y 48.883 Tm para 1969).

Ante esa situación, España se había visto obligada a restringir las importaciones de bacalo, al mismo tiempo que se estudiaban medidas económicas necesarias para eliminar el sobrante temporal de



producción nacional similar, en espera de reanudar las exportaciones a los mercados tradicionales coyunturalmente cerrados.

Finalmente, pese a la urgencia del problema, a sus repercusiones económicas y sociales en un sector muy sensible de la economía española, no se habían podido arbitrar soluciones adecuadas y había de llegarse a una reestructuración del sector con medidas a largo plazo que afectarían a la producción, el consumo y la exportación.

De una manera confidencial, las autoridades españolas hicieron discretas gestiones, sin llevarse a cabo consultas en sentido estricto, en las que se prometía autorizar la importación de una cierta cantidad del producto en cuestión, promesa que fué aceptada por las autoridades danesas, las cuales retiraron su demanda ante el Consejo de Representantes, sólo quince días después de haberla presentado (19 de junio y 4 de julio respectivamente). Así consta en el acta C/M/55.

#### COMENTARIOS:

A nuestro juicio, el caso planteado lo fué como consecuencia de que las autoridades españolas no utilizaron de manera adecuada el mecanismo de salvaguardia previsto en el artículo XIX del Acuerdo General, según el cual hubieran podido suspenderse las importaciones por razones de urgencia, ofreciendo al mismo tiempo consultas. Este mecanismo ha sido utilizado con éxito por España en otros casos más recientes (negociaciones sobre la partida 29.35 de nuestro Arancel: ácidos penicilánicos y sobre la 04.04: quesos y requesón).

De haberse empleado no habría existido la comunicación danesa, anticipándose España en la acción, permitiéndole un mayor margen de maniobra.

Desde otros puntos de vista, debe resaltarse que este caso -como otros- es buena prueba de la influencia positiva que la comunicación al órgano internacional tiene para que la parte "acusada" se apresure a modificar sus acciones o a buscar soluciones.

Buena parte de los casos que están recogidos en el apéndice documental han sido resueltos de esta forma, sin necesidad de utilizar el más complejo mecanismo del artículo XXIII. En este sentido, bien puede hablarse de que el procedimiento GATT en principio es un procedimiento de conciliación.

## 2. SUECIA : IMPORTACIONES DE PASTA DE PAPEL (2)

1.- En la reunión del Consejo del día 6 de junio de 1978, sin que este tema figurara en el orden del día previo, la delegación de Suecia, en nombre de los países nórdicos, informó a las Partes Contratantes que España había suspendido la concesión de autorizaciones de declaraciones de importación de pastas de madera. Por otro lado, indicó que se proyectaba sustituir esta medida por un contingente de 12.000 Tm. mensuales de pastas blanqueadas al sulfato, lo cual equivalía a una reducción de aproximadamente del 40% respecto al nivel normal de las importaciones.

El representante de Suecia solicitó en esa reunión a la delegación española le fuesen aclarados los siguientes extremos:

- a) si podía confirmar la representación española esta información;
- b) si estas medidas habían sido notificadas al GATT y cuál era la justificación de las mismas en base al Acuerdo General.

La representación española en la reunión, como recoge el acta de la misma, indicó no haber tenido tiempo de obtener una información completa de sus Autoridades sobre la cuestión, pero que podía confirmar que, efectivamente, se habían producido unas ciertas dificultades en cuanto a las importaciones del producto citado debido a un volumen anormal de solicitudes de importación registradas en los meses precedentes.

El representante de Suecia indicó que tenía noticias de la existencia de contactos informales entre el Ministerio de Comercio español y los importadores de pasta. En ellos se había llegado a una especie de compromiso según el cual no se autorizarían licencias por encima de esa cantidad citada de 12.000 Tm. al mes. Por consiguiente, se producía de hecho una restricción de las importaciones, solicitando, en consecuencia, que la cuestión figurase en el orden del día de la siguiente reunión del Consejo.

2.- El 24 de julio tuvo lugar la reunión siguiente del Consejo, ofreciendo el representante de España una visión del problema. En el

primer trimestre se habían registrado unos volúmenes de importación del producto realmente elevados. Ello se debía a una acción sobre la oferta, puesto que se habían registrado ventas en condiciones muy ventajosas y se había producido al mismo tiempo el deseo de los productores de acabar con sus stocks ofreciendo los mismos a precios anormalmente bajos (como consecuencia, al parecer, aunque esto no lo indicaba la representación española, del triunfo de la coalición conservadora en las elecciones suecas y su programa de eliminación de subvenciones públicas).

En España se había precisado limitar de alguna forma estas importaciones. Indicaba la representación española que en tal limitación se había tenido gran cuidado en no lesionar los intereses de ninguna Parte, puesto que no se habían aplicado medidas antidumping ni se habían recurrido a procedimientos que no fuesen del tipo de los contemplados en el Acuerdo General.

Finalmente, el representante de España que no tenía noticia de la existencia de acuerdos entre la industria privada y la administración, no podía decir nada sobre acuerdos de limitación de compras de los importadores, pues estos, de existir, no eran conocidos por la Administración y por la propia naturaleza de contrato particular no podía quedar sometido a las reglas del Acuerdo General, que contempla las relaciones económicas entre Estados y no entre particulares.

Como datos económicos complementarios hay que señalar que en los tres primeros meses de 1978 se habían concedido licencias para la importación de 64.000 Tm. de pastas de madera, cifra que doblaba las importaciones totales en iguales períodos de años anteriores. De enero a mayo del año de referencia se habían importado en España 126.000 Tm. de pastas de madera de las cuales el 70% eran pastas blanqueadas al sulfato. Comparándolas con las 133.000 Tm que se habían registrado para todo el otro anterior, el incremento era espectacular.

Ha de indicarse adicionalmente en este punto que, en aquellos momentos, se producía en España una disminución de la demanda de pastas por parte de la industria papelera y que, en consecuencia, el sector de las pastas de papel pasaba por una recesión. Como se ha dicho ya, al mismo tiempo, se producía en Suecia un cambio en la orientación de la política económica que hacía necesario por parte de los productores disminuir sus stocks en cantidades importantes llegando a ofrecer condiciones realmente poco frecuentes en un mercado normal, pues se llegaba a ofrecer financiaciones de hasta 18 meses.

En contestación a la exposición española, el representante de Suecia indicó que, aún comprendiendo la situación, resultaba necesario en virtud de los compromisos asumidos por España al acceder al GATT que se hubiesen notificado estas medidas. Y de acuerdo con el procedimiento tradicional, de no obtener una respuesta satisfactoria, solicitaría en la siguiente reunión el recurso del artículo XXII.

Por otro lado, en la misma reunión los representantes de otros países exportadores, Estados Unidos y Canadá principalmente, expresaron también su deseo de seguir el asunto. A la vista de ello, la Presidencia propuso y así lo acordó el Consejo que el tema figurase en el orden del día de la reunión ulterior.

3.- Esta tuvo lugar el 18 de octubre del año citado. En ella, el representante de España puso de manifiesto que se había llegado a una situación de normalidad en las autorizaciones de las declaraciones de importación de las pastas de papel, como consecuencia de haberse producido ya una normalización en los niveles de precios. Se podía decir que los problemas se habían superado, solicitando, por tanto, se eliminase la cuestión del orden del día del Consejo.

El representante de Suecia manifestó que esta información coincidía con las propias de que disponía de mejora de la situación, que confiaba se mantuviese. Señaló que su país, como parte principalmente interesada en este asunto seguiría la evolución de las

importaciones, pero coincidiendo con la delegación española no consideraba ya necesario que el asunto figurase en el orden del día de las siguientes reuniones del Consejo, se reservaba el derecho a continuar el examen de la cuestión mediante conversaciones bilaterales con la delegación española.

#### 4.- COMENTARIOS.

El caso que se ha descrito en los párrafos anteriores permite hacer una serie de consideraciones de cierta importancia a la hora de realizar una valoración del sistema de solución de diferencias en el GATT.

A. En primer lugar, ha de señalarse que es normal la existencia de factores sociales y políticos que se introducen como elemento de presión, tanto en los países "denunciantes" como en los denunciados. En efecto, sin necesidad de acudir al procedimiento más formal de los artículos XXII y XXIII, una mera solicitud de información sobre un asunto incluido en una reunión del Consejo supone realizar una llamada de atención sobre un determinado país. Este, en consecuencia, ve una amenaza de posible represalia y normalmente actuará modificando la causa de la petición (bien realizando si ello es de su interés una notificación, bien acudiendo al artículo XIX por razones de salvaguardia, bien por otras razones que se justifican en otras disposiciones del Acuerdo General). En cualquier caso, se muestra la intención de estar interesado en algún punto.

B. Por otra parte, debe señalarse que la inclusión de un asunto en las reuniones del Consejo de Representantes supone normalmente un arma de negociación dentro de la panoplia de instrumentos de política comercial de los países. En este caso, debe recordarse que España y los países nórdicos se encontraban en fase de negociación de un Acuerdo comercial. (Que se alcanzaría en diciembre del citado año 1978 entre los países de la EFTA y el nuestro).

C. En tercer lugar, ha de resaltarse que la delegación española tenía una defensa fuerte, puesto que, en efecto, no había en ninguna disposición oficial española nada referente a un acuerdo Administración-importadores o productores. Las noticias que se tenían mostraban que los importadores de pasta y la industria papelera habían llegado a determinados acuerdos de limitación para que se pudiese dar salida normalmente a los excedentes ayudando así a que se pudiesen superar los problemas de la propia industria del papel. Un acuerdo de esta naturaleza está, por su propia naturaleza, fuera del alcance de las normas del GATT (y de hecho son varios los países de los que se presume los aplican).

D. Desde el punto de vista del sistema de solución de diferencias, el sistema que utilizó el Gobierno sueco de agotar las vías de conciliación, refleja un gran conocimiento de las técnicas psicológicas de negociación y una buena utilización de los recursos que ofrece el GATT. No se hacía preciso llegar a las más complejas posibilidades del Grupo de expertos del artículo XXIII para obtener los objetivos pretendidos.

3. CANADA : LICENCIAS DE IMPORTACION DE PESCADO (3)

1.- Como en el caso precedente, igualmente, en una sesión del Consejo del 10 de marzo de 1981 a la que no había precedido publicación de un documento o solicitud de inclusión en el orden del día, una delegación -la de Canadá- solicitó a la española confirmación acerca de las informaciones según las cuales se había producido en España una denegación de licencias de importación para el pescado canadiense.

La delegación española se vió sorprendida por esta solicitud, no ajustada a los usos formales del GATT que requieren, de no existir una comunicación previa, sí sea puesta de manifiesto cualquier petición de forma oral antes de la celebración de las reuniones.

2.- En la siguiente reunión celebrada el día 11 de junio de 1981, la delegación canadiense expresó formalmente su preocupación ante ciertas informaciones recibidas en el sentido de que las Autoridades españolas habían prohibido las importaciones de pescado de procedencia canadiense. Señaló igualmente que Canadá había solicitado oficialmente del Gobierno español la celebración de consultas al amparo del párrafo 1 del artículo XXII, sin que hasta ese momento se hubiesen celebrado dichas consultas.

Indicaba finalmente el representante de Canadá que España debía acceder a celebrar esas consultas de acuerdo con las obligaciones que le imponía el Acuerdo General y en interés también del funcionamiento eficaz del procedimiento de conciliación y solución de diferencias del mismo.

El representante español puso de manifiesto que se había manifestado a las Autoridades canadienses la disposición de las hispanas a celebrar conversaciones bilaterales, pero que éstas no debían limitarse solamente a problemas de importaciones de pescado, sino que debían encuadrarse en el ámbito más amplio de conversaciones sobre problemas en materia de pesca.



El representante de Canadá puso de manifiesto que esa nota verbal no hacía referencia a las disposiciones del Acuerdo General.

3.- En el mes de julio de 1981 se llevaron a cabo en Canadá consultas bilaterales de forma un tanto especial, pues simultáneamente se efectuaron las consultas bajo la rúbrica del artículo XXII del GATT y negociaciones sobre problemas de pesca. Los resultados de estas conversaciones, desde el punto de vista del GATT, al parecer, han sido positivos puesto que la cuestión no fué planteada de nuevo en los Consejos posteriores, si bien Canadá lo podría hacer en cualquier momento.

#### COMENTARIOS

A. Se encuadra la acción de Canadá dentro de las señaladas en el caso anterior, esto es, en las de presión con objeto de obtener alguna determinada satisfacción en el caso. Aquí se trataba efectivamente de negociar la extensión a 200 millas de las aguas jurisdiccionales canadienses y del Acuerdo sobre pesquerías del Atlántico Norte, con su incidencia en los caladeros tradicionales en que ha pescado España.

B. Desde el punto de vista de procedimiento, es importante señalar que existe igualmente una determinada presión, como es la presión moral de las Partes que tienen que analizar las consecuencias económicas de las acciones de las demás y su compatibilidad con el Acuerdo General, o obligar a otras a aceptar las consultas.

C. Este caso supone un grado más en la escala de los que hasta ahora se habían examinado. En el caso del bacalao danés no existió discusión a lo largo de varios Consejos. En las pastas de papel la discusión se llevó a cabo a lo largo de varias sesiones del Consejo. En éste, se llegó a la celebración formal de consultas que, de acuerdo con las informaciones de que se dispone no han sido

transmitidas al GATT ni conocidas por las Partes Contratantes. Sólo por comunicaciones de prensa, parecen haber resultado satisfactorias. De no serlo, Canadá acudirá al artículo XXIII.

1. EL TRATAMIENTO ARANCELARIO APLICADO POR  
ESPAÑA A LAS IMPORTACIONES DE CAFE (4)

1. Introducción:

El cuarto caso en que se ha visto implicado nuestro país en el mecanismo de solución de diferencias del GATT acaso constituya el ejemplo más caracterizado de la forma correcta de funcionamiento del mismo. Seguir sus fases constituye una buena ilustración de cuanto se ha dicho en el capítulo III.

2. Historia :

En septiembre de 1979 Brasil solicitó a España consultas en base al artículo XXIII-1 del GATT, sobre el nuevo régimen arancelario español aplicado a las importaciones de café sin tostar en virtud del Real Decreto 1764/1979, de 8 de julio (B.O.E. del 20), régimen que, según el Gobierno brasileño, tenía un carácter discriminatorio en relación con las importaciones españolas de café de Brasil. La Delegación brasileña envió copia de dicha carta al Director General del GATT, para información de las Partes Contratantes del Acuerdo General, publicándose en el documento correspondiente (L/4832).

Respondiendo a dicha demanda, el Gobierno español ofreció celebrar conversaciones bilaterales, previas a las consultas, en Madrid, sobre dicho tema, conversaciones que se celebraron a comienzos del mes de noviembre. En este sentido, en la reunión del Consejo del GATT del día 16 de dicho mes el representante de Brasil manifestó que las conversaciones comerciales no habían sido entabladas de acuerdo con el párrafo 1 del artículo XXIII, y añadió que esperaba poder llegar a una solución satisfactoria en consultas bilaterales.

Análoga actitud fué observada por el Representante del Brasil en la reunión del Consejo del GATT del día 29 de enero de 1980, en la que el representante español puso de relieve la tendencia más liberal del régimen de importación de café en España a partir del

día 1º de marzo, que hasta entonces correspondía al régimen de Comercio de Estado, y el deseo de las autoridades españolas de proseguir las consultas bilaterales. Siguiendo esta línea de continuación del diálogo entre los dos países, España propuso a Brasil nuevas conversaciones bilaterales en base a los procedimientos establecidos en el GATT, para los cuales consideraba de gran utilidad el poder disponer previamente de una valoración cuantitativa del daño inferido a las exportaciones brasileñas por la nueva legislación española sobre privatización del comercio del café.

En respuesta a esta petición, Brasil solicitó el 18 de febrero de dicho año la celebración de consultas al amparo del artículo XXIII-1 del GATT, por considerar su Gobierno el régimen arancelario español discriminatorio entre diferentes categorías de café y ser, por tanto, contrario a las disposiciones del artículo I-1 del Acuerdo General, ya que a su juicio incumplía la obligación de conceder el trato de nación más favorecida a los productos similares originarios de todas las partes contratantes del GATT. Ello sin entrar en la cuestión de la valoración de su eventual perjuicio. Copia de esta comunicación fué enviada al Director General del GATT, que la publicó para información de las Partes Contratantes (L/4948).

España el 10 de marzo aceptó la celebración de dichas consultas proponiendo su iniciación en Ginebra a finales de ese mes. Dicha contestación fué publicada por la Secretaría del GATT para general conocimiento (L/4954). Celebradas aquéllas el día 27 de marzo, no se llegó a ningún acuerdo, manteniendo ambas Delegaciones sus argumentos y posturas divergentes.

A la vista del resultado negativo de las consultas, Brasil, solicitó que, de acuerdo con los procedimientos del artículo XXIII-2 del GATT, las Partes Contratantes instituyeran un Grupo Especial encargado de examinar la cuestión. La comunicación brasileña se publicó en el documento correspondiente (L/4974) y el asunto se trató en la

reunión del Consejo del GATT del día 18 de junio, acordándose la constitución del Grupo Especial solicitado, al que se dió el mandato tradicional que recoge el Entendimiento para la solución de diferencias.

Ante dicho grupo especial, las dos Partes en la diferencia sometieron sus delegaciones y contradelegaciones, celebrándose dos sesiones. Al finalizar las mismas, de acuerdo con el procedimiento, el grupo presentó confidencialmente un avance de sus conclusiones invitándoles a buscar una solución satisfactoria.

Esta no se pudo hallar y, en consecuencia, en la sesión del Consejo celebrada el 11 de junio de 1981, se examinó el informe del Grupo de expertos que fue adaptado. En consecuencia, el mismo, tras su aprobación por las Partes Contratantes, se convertiría en jurisprudencia del GATT.

### 3. Los hechos :

Como se deduce de los documentos que incluyen en el apéndice correspondiente, el Real Decreto 1764/79 modificaba el régimen arancelario aplicado a las importaciones de café no descafeinado ni tostado, introduciendo cinco categorías. Dos de ellas, los suaves colombianos y otros suaves tenían derechos nulos mientras las otras (arabica no lavado, robusta y otros) eran gravados con un 7%.

Con anterioridad, las importaciones estaban sometidas a un derecho de 35% "ad valorem", más tarde rebajado al 22'5%. En 1975, las importaciones de estos productos, cuando se realizaran en régimen de comercio de Estado, fueron exentas del pago de derechos.

En ningún momento se había consolidado en el GATT los derechos arancelarios que gravan en España las importaciones de café.

Por otro lado, también en 1979 se promulgó otro Real Decreto (el 1765/79) por el que las importaciones de café pasaban al régimen de comercio libre.

4. La posición brasileña :

Quedaba esta reflejada en los documentos citados estimando que el nuevo régimen arancelario establecía una discriminación contra las importaciones hechas por España de cafés sin tostar ni descafeinar originarios del Brasil, país que exporta principalmente Arábicas No Lavados y también Robustas y, por consiguiente, el Real Decreto infringía el párrafo 1 del artículo primero del Acuerdo General, según el cual:

"... cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país... será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario... de todas las demás partes contratantes".

Señalaba la delegación brasileña que esta discriminación no era justificable ni por razones jurídicas, ni técnicas, indicando, por tanto, que la medida constituía una presunción de anulación o menoscabo que comprometía la consecución del objetivo de no discriminación del Acuerdo General. Y, en consecuencia, solicitaba que el Grupo Especial recomendase al Gobierno español que pusiera en armonía con las disposiciones del párrafo 1 del artículo primero del Acuerdo General el trato arancelario aplicado a sus importaciones de café.

5. La posición española:

Nuestro país presentó una documentación amplia en la que se intentaba mostrar que la medida adoptada no discriminaba en contra de los intereses de Brasil ni podían considerar los cafés que se habían clasificado en el Real Decreto como "productos similares".

Para ello, prescindiendo de consideraciones jurídicas, se aportaba una documentación estadística y técnica que fundamentalmente señalaba lo siguiente: significado de la expresión "productos similares", y de la existencia de preferencia o preterición de países como consecuencia de la nueva estructura del arancel español.

a) Respecto a "producto similar" se pusieron de manifiesto las dificultades de su definición en distintos artículos del Acuerdo General, indicándose que para el mismo se buscaban soluciones pragmáticas y casuísticas, sin establecer una doctrina general.

Por sus características técnicas, botánicas y agronómicas así como por las económicas comerciales estimaba la delegación española que había base suficiente para la diferenciación introducida en el arancel.

b) Finalmente, se señalaba que no existía ninguna discriminación por países, como se comprobaba en las licencias de importación autorizadas y que se reproducían en boletines oficiales.

#### 6. El trabajo del Grupo de expertos

Se centró este en dos problemas: el de considerar si la distinción entre tipos de café, adaptable en principio pues todos los países tienen derecho a establecer subposiciones arancelarias discriminaba entre "productos similares" y, si se producía en consecuencia un perjuicio o menoscabo "prima facie" para Brasil.

Por otro lado, intentaba saber cuáles eran las razones por las que se establecía un derecho arancelario más elevado para los cafés más baratos en el mercado mundial. Al parecer estas no fueron suministradas por la representación española.

Las conclusiones fueron unánimes:

- a) "Los cafés en grano sin tostar y sin descafeinar enumerados en el arancel aduanero español bajo la partida 09.01 A.1a de la NCCA, modificada por el Real Decreto 1764/79, debían considerarse "productos similares" en el sentido del párrafo 1 del artículo primero.
- b) El Grupo especial tomó nota además de que el Brasil exportaba a España principalmente café "Arábica no lavado" y también Robusta, a los cuales se aplicaban actualmente derechos más elevados que los aplicados al café "Suave". Como se consideraba que estos productos eran "productos similares", el Grupo especial concluyó que el régimen arancelario aplicado actualmente por España era discriminatorio para el café sin tostar originario del Brasil.

- c) Habiendo recordado que había constatado que el régimen arancelario aplicado por España al café sin tostar en virtud del Real Decreto 1764/79 no estaba en conformidad con la disposición del párrafo 1 del artículo primero, el Grupo especial concluyó además que ello constituía una presunción de menoscabo de ventajas resultantes para el Brasil, en el sentido del artículo XXIII.
- d) En vista de lo que antecede, el Grupo especial sugiere a las PARTES CONTRATANTES que pidan a España que adopte las medidas necesarias para que su régimen arancelario aplicado al café sin tostar esté en conformidad con el párrafo 1 del artículo primero."

#### 7. El desarrollo posterior:

Antes de presentar su informe al Consejo, -texto dividido en la forma tradicional en cuatro partes: introducción, elementos de hecho, principales argumentos y conclusiones- el Grupo invitó a las Partes a proseguir sus esfuerzos por conseguir una solución mutuamente satisfactoria. Como anteriormente se ha dicho ésta no se encontró y en la reunión del Consejo del 11 de junio de 1981, la delegación de Brasil solicitó que fuese adoptado el informe.

La delegación española presentó una serie de argumentos contra la adopción inmediata del mismo. En efecto, se habían producido filtraciones en la prensa brasileña que habían hecho imposible encontrar la solución conciliatoria buscada y por otra parte eran criticables algunos puntos del informe: la no valoración de los daños, la consideración exclusiva para el caso de "producto similar" y, finalmente, la desproporción de las medidas.

La representación de Brasil, apoyada por muchas delegaciones argumentó que el problema era de principio y que ello era lo que debía resaltarse.

Otras delegaciones expresaron su confianza en que las dos partes encontrasen una solución al problema; pero, por razones lógicas, la delegación española no se opuso a la adopción del informe, con las observaciones que se habían realizado.



#### 8. Comentarios:

El caso reseñado constituye una expresión clara de la interrelación entre política comercial bilateral y multilateral. La medida adoptada por España -distinción entre cinco grupos de café- era técnicamente correcta, inscribiéndose en el marco de una adaptación de la estructura arancelaria nacional a la de la CEE, si bien esta tiene el mismo derecho arancelario para todos los grupos. Y ahí está la clave del problema: en esta distinción se pretendía forzar unas corrientes de intercambios con Brasil que se encontraban con problemas.

Desde el punto de vista brasileño, se trataba de una cuestión de prestigio, dado el peso específico que este país tiene en el comercio mundial del café (y en la Organización Internacional del café, donde simultáneamente presentó otra reclamación). Y al mismo tiempo, intentaba evitar que esta medida pudiese ser copiada por algunos otros países importadores. De ahí su insistencia en considerar la cuestión como de principios, sin aceptar jamás entrar en el terreno de la valoración de los daños.

El procedimiento en este caso es un ejemplo arquetípico del funcionamiento del sistema de solución de diferencias establecido tras 1979. Contiene todos los elementos que se han señalado y presenta un cumplimiento ejemplar de todas las fases del proceso:

- a) presión psicológica: La solicitud de información sobre una medida produce en ciertos casos la reacción del país implicado como se ha visto en anteriores ejemplos. En esta diferencia ello no era posible por la firme determinación de las autoridades españolas.
- b) utilización de los mecanismos previstos en el artículo XXIII: consultas y sometimiento a las Partes Contratantes para que estas creen el grupo de expertos o panel que ha de ayudar a estas a resolver la cuestión.

En cuanto a la solución dada por el panel, resulta lógica si, como señaló la delegación española, se limitaba a establecer que los cafés suaves y los arábica no lavados eran productos similares y en esa línea se producía un caso de presunción de anulación o menoscabo de ventajas "prima facie". En esta línea, lógicamente influyó el reconocimiento brasileño de que no buscaba las compensaciones previstas en el artículo XXIII.

Aquí precisamente reside uno de los grandes problemas que, desde una perspectiva económica y comercial, habrán de resolverse en el futuro para una eficaz aplicación del procedimiento. El cálculo por métodos más sofisticados que el de la cobertura de comercio de los perjuicios aparece como fundamental. En la controversia entre extremistas del rigor jurídico y los partidarios de un mecanismo GATT eficaz este es uno de los argumentos empleados para conseguir un mayor pragmatismo en una eventual reforma del sistema.

Desde el punto de vista de la aceptación de las tesis españolas, debe indicarse que en ningún momento se pudo convencer al panel que una medida justificada por razones de combatir la inflación (el peso específico del café en el índice de precios al consumo es muy elevado en nuestro país) podía llevar consigo un incremento de precios por vía arancelaria para los cafés más baratos del mercado internacional.

## 2) MEDIDAS EN EL MERCADO INTERIOR ESPAÑOL DE ACEITE DE SOJA (5)

### 1. Introducción

El último caso que España ha protagonizado dentro del sistema de solución de diferencias del GATT ha sido definido como un caso "único" en la historia del Acuerdo. Ello por distintos motivos: por las conclusiones que el Grupo obtuvo, por las modificaciones de procedimiento que la delegación demandante (Estados Unidos) introdujo y por las decisiones que, finalmente, adoptó el Consejo. De ahí que se le otorgue en este capítulo un tratamiento especial, más amplio que los adjudicados a los otros cuatro casos anteriores.

Desde nuestro punto de vista, constituye éste una aplicación, en sentido estricto, del "entendimiento para la solución de diferencias" adoptado por las Partes Contratantes en noviembre de 1979. Sirve igualmente para poner de manifiesto una serie de cuestiones que deberán ser resueltas en un futuro enfoque del sistema.

### 2. Historia

A lo largo de diferentes reuniones del Comité Conjunto que analiza las relaciones económicas entre Estados Unidos y España, el primer país se venía quejando de la introducción en el mercado español de aceites comestible procedentes de semillas vegetales de una restricción en cuanto al aceite de soja. En efecto, se imponía una limitación cuantitativa al producto que podía comercializarse. Esta limitación que venía siendo factual, empezó a hacerse pública en la campaña oleícola 1976-77, en que se había fijado en 170.000 toneladas anuales, descendiendo en posteriores campañas hasta 90.000 toneladas.

En la reunión que dicho Comité celebró en Madrid los días 15 y 16 de octubre de 1979, la delegación de Estados Unidos indicó su propósito de llevar la cuestión ante el GATT de no recibir una respuesta satisfactoria (la eliminación de la restricción). Poco tiempo después (el 1º de noviembre), los Estados Unidos llamaban la atención del Consejo de Representantes en el documento L/4859 que sería estudiado en la reunión del día 16 de noviembre de ese año.



comestibles. En consecuencia, la medida contravenía las disposiciones del párrafo 1 y de la segunda frase del párrafo 5 del artículo III. Además, el hecho de que esta restricción fuese aplicada al aceite de soja extraído de las habas de soja importadas, pero no al aceite de soja extraído de las habas de soja producidas en España resultaba incompatible con el párrafo 4 del artículo III.

El artículo III, por otra discriminación.

3) El Gobierno español aplicaba al aceite de soja, en el mercado nacional, medidas de control de precios que tenían un efecto restrictivo excesivo en relación con los aceites comestibles competidores y que desestimulan la fabricación y la venta al por menor del aceite de soja, siendo, por tanto, estas medidas incompatibles con el artículo III.

El artículo XVII.

4) Estas medidas eran aplicadas por la Comisaría de Abastecimientos, organismo que, siempre en opinión de la parte demandante, controlaba la comercialización del aceite de soja en el mercado interior en virtud del monopolio que le daba la legislación española, incumpliendo, por tanto, España las obligaciones contraídas en términos del artículo XVII del Acuerdo General, relativo a las empresas comerciales del Estado.

Los Estados Unidos pedían, finalmente, que el Grupo especial, en los términos del artículo XXIII, comprobase que había presunción de que una ventaja para ellos había sido anulada o comprometida y que las Partes Contratantes recomendasen que el Gobierno español notificara inmediatamente las medidas en cuestión.

Esta larga introducción ponía de relieve la existencia de varias infracciones a las diversas normas del GATT que se encontraban perjudiciales para los intereses de los Estados Unidos, que pedían a las Partes Contratantes recomendasen a España "cesase inmediatamente su práctica, tras las averiguaciones del Grupo especial".

En el caso concurrían varios factores adicionales que aumentaban su interés:

1) Al terminar la Ronda Tokio, el grupo "legalista" de Estados Unidos había convencido en cierta medida al Congreso de su país (que se mostraba reacio a aceptar los acuerdos negociados en ello) que una serie de casos resueltos positivamente a su favor era una buena forma de mostrar la eficacia del sistema y de continuar su apoyo a la utilización del marco que ofrecía el GATT.

2) Se perfilaba en el horizonte una formulación de la política de grasas en la CEE como consecuencia de la entrada de Grecia y más tarde de España y Portugal. Conseguir la condena de las prácticas que seguía España equivalía a señalar que la misma no podría emplearse en la Comunidad, mercado importantísimo para las habas de soja norteamericanas.

3) El grupo de presión constituido por los productores de soja norteamericanos era realmente fuerte y con notable influencia en los políticos del país. Se encontraba amenazado en sus intereses como consecuencia de la venta en ciertos mercados exteriores antes atribuidos a Estados Unidos del aceite de soja fabricado en España (que había llegado a ser el tercer país exportador mundial del producto).

4) Se producía al mismo tiempo una polémica doctrinal en el transcurso de la Conferencia sobre la explotación de los fondos marinos en relación con el concepto de soberanía nacional sobre los recursos.

Por razones de procedimiento y, fundamentalmente, por mostrar su desagrado con la actitud de presión norteamericana, la delegación española en esa reunión del Consejo se opuso a la creación del grupo especial, señalando su intención de proseguir la vía de la conciliación mediante las consultas bilaterales oportunas.

Este factor -dada la cercanía de fechas entre las conversaciones de Madrid y el conocimiento por las Partes de la actitud de presión de Estados Unidos- movió al Consejo en su reunión citada a solicitar de las Partes continuasen sus contactos bilaterales sin crear el grupo de expertos previsto en el entendimiento de solución de diferencias.

Las consultas no tuvieron resultado, dada la firmeza de posiciones de ambas delegaciones, por lo que los dos países solicitaron de forma conjunta que la cuestión fuese sometida a un grupo especial en la reunión posterior del Consejo (29 de enero de 1980).

El Consejo acordó establecer un grupo especial con el mandato que se reproduce a continuación, dentro de la más estricta tradición del GATT (ver anexo documental, documento número 7: "Entendimiento relativo a la solución de diferencias, Anexo, párrafo 6 i)");

"Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes del Acuerdo General, el asunto sometido a las PARTES CONTRATANTES por los Estados Unidos, referente a las medidas aplicadas por España a las ventas interiores de aceite de soja (L/4859), y hacer las constataciones necesarias para ayudar a las PARTES CONTRATANTES a formular recomendaciones o resolver sobre la cuestión, conforme a lo dispuesto en el artículo XXIII."

### 3. Procedimiento

En todo el caso, hasta la presentación a las Partes en la diferencia de las conclusiones, el procedimiento se ajustó a lo señalado en el ANEXO al "Entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia", esto es, la exposición acordada de la práctica consuetudinaria del GATT en materia de solución de diferencias (documento 7 del anexo a este trabajo).

En consecuencia, basta aquí señalar una referencia cronológica:

- febrero de 1980: aceptación por ambas Partes de la composición del grupo especial. Lo presidiría un antiguo presidente de las Partes Contratantes de nacionalidad uruguaya y tomarían parte de él dos expertos (húngaro y suizo);

- marzo y octubre: presentación de los argumentos de ambas partes, discusión de los mismos y petición de datos complementarios;

- 30 de octubre: presentación por parte del grupo de expertos del proyecto de informe que recoge los hechos;

- 21 de noviembre: presentación de las conclusiones a que había llegado el grupo especial, invitando a las partes en la diferencia a celebrar consultas bilaterales para llegar a una solución.

Aquí se interrumpió el procedimiento normal. En efecto, al no llegarse a un acuerdo entre las partes en la controversia, lo normal hubiese sido que el presidente hubiese presentado su informe ante el Consejo inmediatamente después de conocer este resultado. Pero, dado que las conclusiones no eran favorables a las tesis americanas, como veremos, el proceso se interrumpió por indicar la delegación norteamericana al presidente del grupo que retiraba su demanda.

Las autoridades españolas consideraron se debía cumplir el procedimiento habitual y, en consecuencia, solicitaron en febrero de 1981 al mismo presidente se había de publicar el informe. Consideraban, además, que esa retirada de queja debía haberse hecho llegar a las Partes Contratantes explicando las razones de la decisión.

- 15 de mayo de 1981: Estados Unidos aceptó la publicación del informe del grupo de expertos pero anunció pensaba utilizar "todos y cada uno de los instrumentos a su alcance para impedir que las Partes Contratantes lo adopten";

- 11 de junio de 1981: ante la no inclusión del tema en el orden del día de la reunión del Consejo, España demostró su preocupación y solicitó se incluyese en la siguiente reunión;

- 17 de junio de 1981: se publicó el informe;

- 26 de junio de 1981: los Estados Unidos presentaron un documento rechazando las conclusiones del informe por ser peligrosas para el futuro del GATT indicando al mismo tiempo que "no pedirán a las Partes Contratantes hagan representaciones a España";

- 15 de julio de 1981: se presentó el informe a las Partes Contratantes. A petición de Estados Unidos, España aceptó discutir el tema en la siguiente reunión del Consejo.



- 14 de septiembre de 1981: España presentó un documento contestando los puntos señalados en el escrito de los Estados Unidos de 26 de junio;
- 25 de septiembre de 1981: se publicó el documento anterior;
- 6 de octubre de 1981: Estados Unidos consigue aplazar la discusión ante el Consejo alegando no haber tenido tiempo de estudiar el documento español;

- 3 de noviembre de 1981: se estudia el informe por el Consejo. Este adopta una solución nueva en el mecanismo de solución de diferencias. Se toma nota del informe del Grupo de Expertos, de los documentos presentados por las delegaciones, de las declaraciones de todas las Partes que intervienen y de que Estados Unidos no insistirá en su reclamación contra España;

- 16 de noviembre: en el informe que ha de elevar el Consejo a las Partes Contratantes sobre su actuación anual figura la conclusión a que se había llegado el 3 de noviembre;

- 23 de noviembre de 1981: las Partes Contratantes, al examinar la labor del Consejo durante 1981 refrendan la solución que éste había aceptado.

#### 4. Argumentos norteamericanos

Se resumen seguidamente los principales argumentos presentados por la representación de los Estados Unidos ante el grupo especial y que, junto con los españoles, fueron considerados por el mismo para llegar a las conclusiones que se dieron a conocer en noviembre de 1980.

Están lógicamente destinados a desarrollar las cuestiones que se enunciaron en la petición de constitución de dicho grupo de expertos. A efectos de un análisis más sencillo, se exponen los argumentos siguiendo el criterio de clasificación según las normas del Acuerdo General que fueron examinadas.

##### 4.1. Artículo III,1

Al igual que en la exposición de motivos, los Estados Unidos señalaron que "desde 1969 el Gobierno español había venido aplicando de una u otra forma reglamentaciones cuantitativas interiores y otras medidas que tenían por

objeto y por efecto restringir las ventas interiores de aceite de soja, menoscabando así las concesiones hechas por España en relación con las habas de soja".

Siguiendo el principio construído en el GATT de que -el conocido como daño o perjuicio "prima facie" que se ha examinado en el capítulo correspondiente- "para probar que había habido violación del párrafo 1 del artículo III, los Estados Unidos debían demostrar que las reglamentaciones o los requisitos afectaban a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior".

Y nada más claro que comprobar que la reglamentación cuantitativa interior y las demás medidas de este caso, tales como las limitaciones de envasado y las restricciones de embotellado, afectaban de manera directa a todos los aspectos de la venta contemplados en el párrafo 1 del artículo III por ser una prohibición total de cualquier venta por encima de una cantidad determinada.

La finalidad de las medidas era claramente protectora. En efecto, los aceites comestibles que competían con el aceite de soja no se veían afectados por las medidas, e incluso en un momento dado la reglamentación no afectaba siquiera al aceite de soja elaborado con habas de soja cultivadas en el país, lo que demostraba el claro intento de proteger toda la producción nacional, tanto de productos similares como de productos directamente competitivos o que podían ser sustitutivos.

Replicando a los argumentos españoles sobre esta cuestión que se verán en el siguiente punto, pusieron de manifiesto que "la intención de los redactores del Acuerdo General era asegurar que, una vez que los productos importados estuviesen dentro del territorio del país importador y hubieran satisfecho los derechos de aduana, se les diese la oportunidad de competir en pie de igualdad con los productos nacionales". Este tipo de argumento, de remisión a los principios, naturalmente jurídico, es muy utilizado en el GATT por Estados Unidos.

La delegación española había señalado que el aceite de soja producido en España con habas de soja de importación era un producto español por razones que se señalarán ampliamente. Y respecto a esto, habría de indicar que esa interpretación reduciría considerablemente el alcance y la aplicación del principio expuesto en el párrafo anterior.

Previno a los componentes del grupo sobre los posibles peligros que tendría para el GATT (o al menos para la interpretación tradicional de las normas del mismo) la aceptación de la tesis española.

En efecto, si ésta "se aceptara, el artículo III dejaba de ser aplicable a un producto una vez que éste hubiera pasado a ser un producto nacional, es decir, una vez que su transformación hubiera dado lugar a que variara la partida arancelaria correspondiente o a que se le añadiera un 30 por ciento de valor, el artículo III estaría expuesto a diversos tipos de abusos. En el caso de las habas de soja, tal interpretación tendría resultados catastróficos, ya que dicho artículo era el único que tenía exclusivamente un uso: la producción de aceite y de harina. En realidad, se debía considerar la importación de habas de soja simplemente como lo que cabría calificar de importación en bloque de aceite y harina".

Finalmente, persistiendo en una línea de argumentación plenamente jurídica. En efecto, en su opinión "una vez determinada la violación del párrafo 1, sólo era necesario demostrar que la medida era una "reglamentación cuantitativa interior" para establecer que violaba también la segunda cláusula del párrafo 5 del artículo III".

Y, como ya había señalado anteriormente que las medidas españolas eran reglamentaciones cuantitativas, por su propia naturaleza, se deducía fácilmente que violaban también dicha norma.

#### 4.2. Artículo III,4

Repitiendo lo ya señalado en la exposición de motivos del recurso al sistema de solución de diferencias, sostenían los Estados Unidos que la aplicación de reglamentaciones cuantitativas al aceite de soja elaborado con

habas de soja importadas, pero no a otros productos similares, incluido el aceite de soja elaborado con habas de soja nacionales, era incompatible con la igualdad de trato prescrita en el párrafo 4 del artículo III.

Para ello, pedían que el grupo comprobase que se protegían otros productos similares (término de difícil definición en el GATT, que ha dado lugar a buen número de contenciosos). Y así resultaba fundamentado considerar "similares" los efectos del indicado párrafo al aceite de girasol y al aceite de soja, teniendo en cuenta sus características de intercambiabilidad, semejanza de elaboración, comercialización y movimiento general de precios, del contenido comparable de ácidos grasos.

No existiendo según Estados Unidos restricciones ni para el aceite de soja elaborado con habas de soja nacionales ni para el aceite de girasol, la conclusión era clara: existía una discriminación incompatible con el artículo examinado.

Por otro lado, también la discriminación se producía en razón de la aplicación de la política de controles de precios. En efecto, el gobierno español clasificaba como precios administrados los de todos los aceites comestibles, incluyendo el de soja. Pues bien, al regular la campaña 1979/80 se indicaba que la Administración española "fijaría el precio máximo de venta al público del aceite de soja refinado y envasado en relación adecuada con el precio del aceite de oliva".

Y en su aplicación, según el criterio de Estados Unidos, el precio de venta al público del aceite de soja se fijaba a un nivel insuficiente para la elaboración y venta de dicho aceite, que no se daba en lo que se refería al aceite de oliva y a otros aceites comestibles, y que constituía otro elemento de discriminación, con el que se pretendía proteger la producción nacional.

#### 4.3. Artículo XVII

Aunque este tema tiene en el contexto del problema menos importancia, resulta de interés indicar sus líneas principales con objeto de entender adecuadamente las conclusiones del grupo.

En este sentido, siguiendo su criterio tradicional, los Estados Unidos indicaron que los redactores del artículo pensaban en una aplicación amplia del concepto de "empresa de Estado" o de empresa que disfruta "de hecho o de derecho" privilegios exclusivos o especiales.

Dos eran los elementos que debían darse para calificar a la empresa dentro de las abarcadas por el artículo XVII: la ya señalada de disfrutar de privilegios exclusivos o especiales y su dedicación a las actividades de compra y venta.

En opinión de la delegación norteamericana, la Comisaría de Abastecimiento y Transporte actuaba como empresa de Estado pues se daban esos dos elementos: tenía el monopolio de las ventas interiores de aceite de soja y regulaba la comercialización. Y, en consecuencia, sus actividades debían conformarse al artículo XVII. Pero, al igual que ocurría en los puntos anteriores, "su aplicación de restricciones cuantitativas internas era discriminatoria y totalmente contraria a las consideraciones de carácter comercial que, según el artículo XVII habían de orientar las compras y las ventas de tales entidades".

#### 4.4. Legislación vigente

La delegación española había indicado en su memorandum una argumentación, basada en precedentes del GATT, en el sentido de mostrar que las medidas adoptadas estaban en vigor antes de la adhesión de España al Acuerdo. Al establecer su protocolo de adhesión se decía que se aplicará la parte II en "todo lo que sea compatible con su legislación en vigor (en España) en la fecha del mismo", si se conseguía demostrar que las medidas relativas al aceite estaban vigentes en 1963, quedarían cubiertas por este protocolo ("cláusula del abuelo").

Estados Unidos indicó que "en el momento de la adhesión de España no se requerían ni estaban en vigor esas medidas, que constituían un quebrantamiento de las obligaciones contraídas por dicho país en el GATT".

Puso de manifiesto que la interpretación tradicional era que la excepción era válida en los casos en que existieran disposiciones legales de

carácter preceptivo, mientras que las disposiciones españolas no tenían ese carácter, sino que constituían una atribución de carácter discrecional.

En consecuencia -deducía- no era de aplicación la cláusula.

#### 4.5. Artículo XXIII

La argumentación legalista de los Estados Unidos se basaba en el precedente de anteriores grupos especiales que habían establecido la teoría del daño o perjuicio "prima facie". Bastaba que el grupo estableciese que la medida examinada constituía una violación de algún principio del Acuerdo General para que automáticamente se presumiese causaba daño o perjuicio a las concesiones o ventajas de que disfrutaban otras Partes.

La presentación de la argumentación española modificó en cierto sentido la posición de los Estados Unidos que entonces llevaron a cabo una evaluación muy superficial del daño que estimaban haber sufrido.

Señalaron en su argumento que "el efecto de las restricciones sobre la venta del aceite de soja, un importante subproducto de las habas de soja, consistía en alterar fundamentalmente, en sentido contrario a las previsiones lógicas de los Estados Unidos, las condiciones de competencia en la esfera de la elaboración y venta de las habas de soja".

Ello se había producido, en su opinión pues como consecuencia de la concesión consolidada en el GATT de haba de soja, Estados Unidos esperaba resultar beneficiado mediante el consumo en territorio español de los productos de aquéllas en tanto existiera una demanda del mercado español para tales productos. En lugar de ello, el mercado de uno de esos productos, el aceite de soja, que representaba el 35 por ciento del valor de las habas de soja, había sido cercenado a la fuerza por una medida gubernamental incompatible con el Acuerdo General.

Los efectos negativos se traducían en dos hechos: 1) su desplazamiento por España de ciertos mercados tradicionalmente consumidores de aceite de soja y 2) disminución del valor total de los productos finales colocados en el mercado español. Estimaban esta reducción en 175 millones de dólares en 1979 y en 250 millones en 1980.

## 5. Argumentos españoles

La presentación de la demanda americana constituía la primera ocasión en que la Administración española se enfrentaba a un proceso de solución de diferencias en el GATT (el caso del café se iniciaría meses más tarde, aunque a efectos expositivos se haya analizado antes). No existía, en consecuencia experiencia y fué necesario constituir un equipo interdisciplinar que preparara y defendiera las posiciones de nuestro país.

El resultado de su trabajo se resume a continuación. En grandes líneas, la posición de justificación española iba a ser heterodoxa, pues no insistiría solamente en argumentos legalistas sino que pondría de manifiesto posiciones de naturaleza económica y comercial.

Como se ha realizado para el caso norteamericano y para facilitar la comprensión de las conclusiones, se exponen a continuación los argumentos españoles siguiendo un criterio de clasificación en base a los artículos del Acuerdo General que se discutieron.

No se entra en la discusión de ciertos problemas de naturaleza jurídica como es la no aceptación del principio "prima facie" pues ello se saldría de los límites de este trabajo.

### 5.1. Datos previos

Como cuestiones de hechos, que se apoyaban en los datos que se proporcionan en el anexo legislativo y estadístico que acompaña este trabajo, España presentaba los siguientes:

- A.- La importación en España de habas de soja desde 1963 hasta el día de la fecha es libre.
- B.- Los derechos arancelarios que gravan la importación en España de habas de soja (P.A. 12.01.B.3) fueron consolidados en julio 1963 a un tipo de 5% "ad valorem". Los derechos arancelarios fijados por España desde 1963 hasta la fecha nunca han sobrepasado el límite de la consolidación.
- C.- El precio y las condiciones de comercialización de las habas de soja son libres en España desde 1963 hasta la fecha.

- D.- Las importaciones de habas de soja en España desde 1963 hasta la fecha han sido crecientes, pasando en números índices de 100 para 1963 a más de 13.700% en 1979, en lo que respecta a volumen. Los principales suministradores han sido Estados Unidos (con cuotas de mercado superiores al 60%) y Brasil.
- E.- El aceite de soja, tanto bruto como refinado, desde 1963 hasta 1972 se encontró clasificado en régimen de comercio de Estado. Desde 1972 hasta la fecha dicho producto se clasifica en régimen de Comercio de Estado transitorio, previéndose que en un futuro se privatizará el comercio del aceite de soja.
- F.- El derecho arancelario que grava las importaciones de aceite de soja nunca ha sido negociado en el seno del GATT y por tanto no se halla consolidado.
- G.- El precio del aceite de soja, tanto bruto como refinado, así como las condiciones de comercialización, están intervenidos y no son libres desde antes de 1963. En determinados momentos se ha subvencionado este tipo de aceite.
- H.- Las importaciones de aceite de soja fueron reduciéndose paulatinamente desde 1963, y actualmente prácticamente no hay importaciones de aceite de soja.
- I.- Desde 1977 se han fijado contingentes de consumo interior para aceite de soja, tanto procedente de habas de importación como de habas nacionales molturadas en España. Con anterioridad y desde antes de 1963 se venían fijando contingentes de consumo interior por disposiciones no publicadas en el B.O.E., por medio de órdenes comunicadas.
- J.- El destino básico de las habas de soja importadas es la fabricación de piensos compuestos para la alimentación del ganado.

#### 5.2. Artículo III,1

El principio que planteó España es que este artículo no hace referencia a que un Estado pueda establecer limitaciones sobre la producción nacional de una mercancía nacional. Para ello, se puso de relieve que, en función de las normas que existían en el GATT, el aceite de soja que se producía en España procedente de la molturación de habas, bien importadas o bien producidas en España (cifra insignificante) era un aceite español.



En efecto ello era así por diversas razones: 1) no hay una definición de normas de origen en el texto del Acuerdo General y, en consecuencia, cada país importador debía determinar el origen de los productos importados según sus propias normas de origen. Según estas normas, las habas (clasificadas en la posición 12.01.B.3 de la nomenclatura de Bruselas) al transformarse en aceite (posición 15.07.A.2), cambiaba de capítulo e incluso de sección arancelaria por lo que el producto era español; 2) según el propio legislativo de los Estados Unidos para determinar el origen de una mercancía se utiliza el principio de reconocimiento de un cierto valor añadido en los procesos de transformación para conferir origen, siendo como mínimo el 30%. En el caso del aceite se obtenía un incremento del 48% por lo que, de acuerdo con el propio criterio estadounidense, el origen del aceite era español.

En base a ello, España opinaba que "la legislación de un país que limitara el uso de un producto nacional no estaba incluida en el párrafo 1 del artículo III. Si se aceptara la tesis contraria, quedaría ciertamente muy limitada la soberanía de cada Estado para disponer de sus recursos nacionales y serían ilegales todas las medidas que pudieran adoptarse para limitar la producción nacional de algunas mercancías".

Igualmente, la legislación vigente en España no requería que el uso, transformación o mezcla de aceite de soja proviniera en una proporción o cantidad determinada de fuentes nacionales de producción y se limitaba a establecer un contingente de consumo de aceite de soja nacional, proveniente tanto de habas de soja de producción nacional como de importación. La primera suponía apenas un 4,4% de la segunda.

#### 5.3. Artículo III,4

Se trataba de mostrar, en opinión de las autoridades españolas, que no se producían discriminaciones ni por razones de ordenación de campañas ni de política de precios.

Partiendo de la base de que el artículo III y su párrafo 4 se referían sólo a los productos importados, la representación española señaló que, efectivamente en la campaña de 1977 se había realizado una distinción entre

aceites procedentes no sólo de habas de soja sino de semillas en general, nacionales e importadas, lo que constituía ciertamente una violación. Pero ello había sido corregido en los años siguientes. Por tanto no resultaba válida la afirmación norteamericana.

De hecho no se había producido discriminación alguna entre habas, harina o aceite de soja de importación y habas, harina o aceite de soja de producción nacional en cuanto a su venta, oferta para venta, compra, transporte, distribución o uso. Por otra parte, y refiriéndose exclusivamente a los aceites nacionales -es decir, tanto al aceite de oliva como al de soja obtenido con habas de soja de importación o nacionales, así como el aceite de girasol obtenido en España-, un análisis estadístico de márgenes comerciales había mostrado que no había discriminación legal entre dichos aceites, y que estaban todos ellos sometidos al mismo régimen general de ordenación comercial y de transporte recogido en las normas anuales de campaña.

Por lo que hacía a los precios, lejos de practicar una discriminación desfavorable en lo que respectaba al aceite de soja, el hecho era que la CAT había comprado ese aceite a las molturadoras a precios internacionales y que dicho aceite se había vendido a los consumidores hasta el año 1977 inclusive con una subvención para fomentar su consumo. Por otro lado, en todo el proceso de comercialización, era precisamente el aceite de soja el que tenía el mayor margen relativo, así como el mayor margen a nivel de minorista.

#### 5.4. Artículo XVII

Sin entrar en problemas jurídico-administrativos, se puso de manifiesto por parte española que ésta constituía un organismo autónomo adscrito al Ministerio de Comercio, construcción no fácil de comprender para una administración anglo-sajona. Con la constitución de un organismo "autónomo" se trata simplemente de aislar una función administrativa y, dotándola de los adecuados medios presupuestarios, reales y personales, otorgarle autonomía de funcionamiento respecto al Departamento del que dependía y del cual la función aislada y autonomizada formaba parte con anterioridad.

La CAT ni en su origen ni después había tenido la libertad de acción económica que caracterizaba a una empresa, ni tampoco sus medios, sus intereses o sus funciones. Constituía una función administrativa personalizada y no era, en ningún caso, una empresa comercial del Estado, para la que no tenía naturaleza ni jurídica ni económica.

En consecuencia, "no podía sostenerse que el comportamiento de la CAT vulnerase lo establecido en el artículo XVII del Acuerdo General, porque ni el presupuesto subjetivo ni el objetivo de dicha norma eran aplicables a la CAT".

#### 5.5. Cláusula de antigüedad

Como se ha dicho, España quiso señalar que la legislación aplicable era anterior a su acceso al GATT y, por tanto, quedaba cubierta por la cláusula de su protocolo de "aplicación provisional".

En este sentido, fué indicado que la única legislación vigente con rango de ley era la de 21 de junio de 1941, por la que se constituía la CAT. Las circulares no eran normas jurídicas de las que podrían comprenderse en el concepto de legislación vigente, sino un acto administrativo general de ejecución circunstancial.

#### 5.6. Artículo XXIII

Prescindiendo de la construcción de daño o menoscabo "prima facie", esto es, yendo a la determinación del mismo por criterios económicos y comerciales antes que legalistas, España argumentó sobre la base de los datos que se han recogido en el apartado 5.1 y se resumen a continuación:

Con motivo de su adhesión al GATT en 1963, España consolidó la partida arancelaria 12.01.B.3 (habas de soja), estableciéndose para ella un derecho ad valorem a un nivel del 5 por ciento. Desde 1963 había existido un crecimiento continuado de las importaciones de habas de soja, salvo en dos años, 1973 y 1977, pasándose de una cifra de 15.612 toneladas importadas en 1963 a más de 2 millones en 1978. Para 1979, los datos provisionales señalaban una cifra superior a la de 1978 y para 1980 la propia Administración norteamericana (Departamento de Agricultura) había calculado que las cifras de

importación españolas aumentarían más de un 25 por ciento en relación con 1979. Los Estados Unidos participaban con una cuota de mercado superior al 60 por ciento de estas importaciones, siendo su participación de prácticamente el 100 por ciento en los primeros años.

Este desarrollo espectacular de las importaciones mostraba con palmaria evidencia que ninguna medida adoptada por España había menoscabado el volumen o el ritmo de las importaciones de habas de soja de todas las procedencias y de Estados Unidos en particular, lo que hacía particularmente difícil cuantificar el perjuicio causado. En ningún momento, se había consolidado el aceite de soja y sí en la Ronda Kennedy las tortas de soja, lo que hacía suponer que las autoridades norteamericanas consideraban esos tres productos como productos distintos.

A mayor abundamiento debía estudiarse la evolución real que habían tenido en España los derechos arancelarios correspondientes a la importación de este producto. En ningún momento del largo período transcurrido desde 1963, había establecido España derechos arancelarios superiores a la cifra consolidada del 5 por ciento. Por el contrario, los derechos que se habían aplicado a lo largo de dicho período habían sido constantemente del 2,5 por ciento hasta 1971 y desde esa fecha, nulos.

Los datos anteriores mostraban que España había cumplido rigurosamente los compromisos contraídos, esto es, mantener la consolidación del haba de soja a un nivel del 5 por ciento y no perjudicar las importaciones con restricciones cuantitativas discriminatorias. El crecimiento regular de las importaciones registrado desde 1963 sólo se había interrumpido una vez, en 1973, precisamente como consecuencia de una prohibición de las exportaciones decretada por las autoridades estadounidenses.

Por tanto, no consideraba España se hubiese producido daño en el sentido del artículo XXIII.

#### 6. Las conclusiones del Grupo de expertos

En contra de lo que constituía la práctica normal del GATT el Grupo de Expertos presentó unas conclusiones de evidente claridad, que se pueden

encontrar en el anexo correspondiente. Precisamente ello provocaría los problemas que se estudian en el punto siguiente.

Sí hay que indicar que el Grupo se apartó de la norma "legalista" del GATT y que aceptó casi totalmente la línea argumental española presentada por España. En efecto, tomando en consideración que la finalidad de las disposiciones del artículo III era "asegurar que los productos importados, una vez que estuviesen dentro del territorio aduanero de un país y hubiesen satisfecho los derechos de aduana, recibieran un trato no menos favorable que el concedido a los productos nacionales" las medidas "no habían tenido efectos restrictivos sobre las importaciones de habas de soja procedentes de los Estados Unidos".

Se señaló en relación con los argumentos presentados por ambas partes que las medidas españolas no eran incompatibles con las disposiciones del párrafo 1 del artículo III, ni con los principios en él establecidos, ni con los del párrafo 4 del artículo III ni con las del 5 del mismo artículo. Por otro lado, también llegó, respecto a la aplicación del artículo XVII, a considerar que la CAT no era empresa del tipo de "empresa de Estado", quedando por tanto sus actividades fuera del ámbito de ese artículo.

No se apreciaba, en cambio que la cláusula de aplicación provisional invocada por España fuese de aplicación al caso.

Finalmente, con respecto a la valoración del daño o perjuicio se expresaba que "no se podía excluir por entero que las medidas españolas no hubiesen tenido efecto sobre las exportaciones de Estados Unidos".

Y terminaban las conclusiones con una fórmula de conciliación muy leve: que las Partes Contratantes recomienden a España considerar con comprensión las representaciones concretas que le deseen formular los Estados Unidos.

#### 7. El desarrollo posterior

Una vez conocidas estas conclusiones se iniciaron contactos entre los dos países con vistas a encontrar una nueva solución para el tema; pero

en esta ocasión los parámetros estaban cambiados. Los Estados Unidos solicitaron a España la no publicación del informe, comprometiéndose a retirar su demanda y a buscar conjuntamente un plan para la eliminación del contingente interior, bien buscando mercados para el aceite de oliva en Norteamérica (lo que hubiera beneficiado a Italia), o bien buscando nuevos casos sobre todo industriales para el aceite de soja.

Esta posición no resultaba desconocida en el GATT pues ya había sido adoptada en otros casos y, de acuerdo con la práctica consuetudinaria del Entendimiento, hubiera bastado entonces una comunicación a las Partes Contratantes señalando se había llegado a un acuerdo.

Este no fué posible por diversas razones entre las que cabe destacar que, a través de otros países, se hubieran podido presentar nuevas demandas sobre la práctica española. Como se ha dicho, se trataba más de condenar un principio e impedir su adopción posible por otras Partes Contratantes que de actuar explícitamente contra España.

Así pues, el camino lógico hubiera sido la publicación del informe con tiempo suficiente para que en una reunión del Consejo las Partes lo conociesen y pudiesen opinar sobre él, normalmente adoptándolo.

Pero este camino normal se vería interrumpido por medio de una comunicación de Estados Unidos al presidente del Grupo indicando que retiraba su demanda contra España. Este hecho, no previsto en el procedimiento, obligó a celebrar una serie de consultas en las que se puso de relieve la firme voluntad española de seguir adelante con el proceso normal. En efecto, se consideraba que se producía un auténtico empleo de técnicas de desviación (que no hubiesen podido utilizarse con toda seguridad en el caso de que las conclusiones hubieran sido de signo contrario) que no resultaban admisibles.

La entrada en escena de una nueva Administración en Estados Unidos modificó la situación. Consciente del desprestigio que podían causar estos hechos en el ámbito del GATT accedió a la publicación del informe del "panel", pero advirtiéndole que utilizaría todos los instrumentos a su alcance para que no fuese adoptado por el Consejo y se convirtiera así en precedente dentro

del GATT. Esta oposición podría ir desde el simple reenvío del tema a futuros Consejo, alegando no haber tenido tiempo de estudiarse a la negativa pura y simple a su adopción.

Es tradicional que las soluciones del Consejo se adopten por consenso, explícito o tácito y una negativa a una adopción normalmente conduce a una nueva reconsideración del tema. Hacerlo así evidentemente comporta una pérdida de prestigio, pero al parecer no importaba en este caso.

Como se ha dicho anteriormente, España confiaba que el tema se hubiese visto de una forma automática en la reunión del Consejo del 11 de junio de 1981. Maniobras internas con la Secretaría hicieron que el documento no se publicase antes de esa fecha, lo que impedía su consideración. En esa reunión el representante español solicitó la publicación que se haría efectivamente pocos días después (el 17 de junio).

Utilizando otra vez técnicas dilatorias, la delegación de Estados Unidos hizo publicar un nuevo documento en el que, empleando los argumentos ya conocidos, solicitaba a los Partes Contratantes no adoptasen el informe por los peligros que tendría para una interpretación correcta del Acuerdo General. Al mismo tiempo señalaba que "no pediría a las Partes Contratantes hiciesen recomendaciones a España", sacando de esta manera el problema del ámbito bilateral y colocándolo en el de los principios.

Simultáneamente, la activa diplomacia norteamericana presentaba en buen número de capitales de Partes Contratantes especialmente de productores de materias primas, un memorandum indicando los problemas que se registrarían con la adopción del informe para tales países.

Básicamente, se señalaban a la atención los siguientes tres puntos (que ya se encontraban en los escritos que habían presentado los Estados Unidos ante el grupo de expertos):

- 1) Con respecto al artículo III,1, no creían que fuese necesario demostrar que se han producido efectos perjudiciales o restrictivos en las importaciones de productos directamente competitivos o que puedan ser sustitutivos para probar que una medida acordada para proteger la producción nacional sea incompatible con las disposiciones y principios de tal artículo.

Como ya se ha señalado, a lo largo de los años se había construido en el GATT la teoría legalista del "prima facie". Resultaba muy duro a los Estados Unidos (y lógicamente, por extensión a otros países) renunciar a la misma.

2) Igualmente avisaban de los peligros de adoptar las conclusiones de los párrafos III,5 ("las limitaciones cuantitativas interiores no están exentas del cumplimiento de las obligaciones previstas en dicho párrafo por el hecho de que las limitaciones se impongan a un producto importado solamente después de su transformación en el país") y del párrafo III,4 ("la definición de producto similar no tiene el sentido aproximado de un producto idéntico").

Se señalaban los peligros que estas interpretaciones traerían para la práctica tradicional del GATT y solicitaban la no adopción del informe. Naturalmente, esta argumentación debía hacer mella en los ánimos de los países más inclinados al "legalismo" que al "pragmatismo" e ignoraba las cuestiones que había planteado la delegación española.

De ahí que ésta publicase un documento en el que se repetían sus argumentaciones y señalaba que el escrito norteamericano había sido ya considerado por el grupo de expertos, cuyas conclusiones eran explícitamente claras. Resultaría un peligrosísimo antecedente no adoptarlas por cuanto el sistema de solución pacífica de diferencias ha de proteger los intereses de los pequeños países y, además, las conclusiones debían entenderse en el contexto del propio caso.

Tras una serie de peticiones de aplazamiento de la consideración del tema por parte de Estados Unidos, que se recogen anteriormente, finalmente el Consejo de Representantes a lo largo de un debate excepcionalmente concurrecido, estudió el 3 de noviembre de 1981 el informe. Igualmente, once días antes se habían intensificado las presiones bilaterales de Estados Unidos que solicitaban la no adopción del informe y la búsqueda de una solución razonable de la diferencia bilateral.

Esta campaña tuvo sus efectos y buen número de países suscribieron la tesis americana (especialmente los países productores de materias primas y aquéllos de carácter más legalista). Otros en número inferior apoyaron la



solicitud española de adopción del informe. Y finalmente un tercer grupo encontró una fórmula intermedia: la de que, a la vista de las divergencias, se tomase simplemente nota del informe del grupo de expertos y de las declaraciones de España y Estados Unidos, así como del hecho de que este país no pediría a los Partes que "hiciesen representaciones" al nuestra.

Esta fué la solución adoptada por el Consejo y días más tarde por las Partes Contratantes. Con ella se producía un caso insólito en los sistemas de solución de diferencias, cuyas consecuencias son por ahora imprevisibles.

En cualquier caso, se trataba de un arreglo "político" que no satisfacía plenamente a las partes en la diferencia. A Estados Unidos porque no se había producido una condena de las prácticas españolas (aunque había conseguido salvar la situación después de unas conclusiones contrarias a sus tesis). A España porque después de haber visto cómo el grupo le daba plenamente razón, las Partes Contratantes no reconocían este hecho.

En el ambiente quedan una vez más las dificultades de combinar criterios legalistas y pragmáticos, de conciliar intereses de importadores y exportadores, de las presiones políticas y los poderes económicos. El procedimiento había funcionado, pero mostraba ciertos fallos que deberían corregirse y a este hecho en la sesión de Partes Contratantes de noviembre de 1981 se aludiría en las exposiciones que buen número de los mismos hacen habitualmente del funcionamiento del GATT en el año que examinan.

#### 8. Conclusiones

No resulta desproporcionado el calificativo de único que ha recibido este quinto caso. En efecto, resultaba el primer ejemplo en el que un grupo de expertos daba la razón en una amplia parte al país demandado y se reconocía este hecho con una gran claridad en sus conclusiones.

Resultaba también única la preocupación de la parte demandante por utilizar el procedimiento de forma que las citadas conclusiones no fuesen adoptadas por las Partes convirtiéndose de esa manera en doctrina "oficial" del GATT.

Y también era única la solución pragmática que adoptaron las Partes Contratantes. Se daba en gran medida prioridad a las presiones políticas a la hora de resolver sobre un problema sin tener en cuenta los peligros que, desde el punto de vista de procedimiento, podían suponer el precedente.

Debe tenerse en cuenta que las conclusiones suponían una ruptura con los criterios hasta entonces mantenidos en varios puntos importantes, especialmente el de "prima facie" para la determinación del daño. Los miembros del grupo indicaban, en efecto, que resultaba prioritario probar que se había producido un daño mensurable y, al propio tiempo, señalaban la existencia de lagunas en el propio Acuerdo (la falta de definición de normas de origen, por ejemplo).

Su teoría resultaba perfectamente coherente con el principio de soberanía de los recursos, procediesen estos de fuentes nacionales o extranjeras. Lo que preocupaba, según ellos, en el artículo III era poner en condiciones de competencia a los productos nacionales y extranjeros, evitando una discriminación por razones de medidas económicas (especialmente comerciales y fiscales) interiores.

Igualmente, su criterio sobre el artículo III,4 resultaba complicado de aceptar para países en los que primara un concepto "legalista". Quizá el grupo pecase de extensión, al generalizar este criterio de productos "casi idénticos" que podría no ser de aplicación en otros casos y una simple mención señalando que "habas" y "aceite" no eran productos similares hubiese bastado para que otros países hubiesen aceptado las conclusiones. Pero debe tenerse en cuenta que criterios de distinción entre productos similares existen en varios instrumentos del GATT sin que se haya dado siempre la misma interpretación.

Queda señalado que los Estados Unidos realizaron una campaña de presión sobre las Partes Contratantes utilizando "todos y cada uno" de los instrumentos a su alcance. Realizaron gestiones en los distintos países, consiguiendo por medio de presiones varias que las actitudes tradicionalmente mantenidas de respeto a los informes de los grupos especiales se modificasen y que buen número de países aceptasen sin darse cuenta de sus posibles consecuencias de solución propuesta.



estadísticas muy elementales: el cálculo del "trade coverage" para un período de tiempo anterior sin que se tengan en cuenta aspectos tales como la creación o la desviación de comercio.

6) Por último, se ponía de manifiesto la importancia que la presión y el peso específico de los países y su manejo de los procedimientos interiores tienen en las organizaciones económicas establecidas. Una simple cuestión planteada por España en sus contactos oficiales con la Secretaría quedó sin respuesta: ¿hubiera sido todo igual si hubieran sido Estados Unidos el país cuyos criterios se hubiesen impuesto en las conclusiones del grupo?

Desde el punto de vista de este país había razones muy poderosas para considerar el problema y para, más tarde, evitar que las conclusiones del grupo fuesen consideradas. El "lobby" de la soja tenía un gran peso en la política agraria, que se incrementó incluso con la llegada al poder en 1981 de una nueva Administración y existía el convencimiento, basado en el análisis de precedentes, de que no habría un "panel" que diese la razón a España. De ahí su consternación cuando ambas Partes conocieron las conclusiones del informe y la celeridad de los Estados Unidos primero por conseguir un pacto con España y más tarde de evitar la publicación y la adopción del mismo.

Si se tiene en cuenta, además, que tal adopción supondría un precedente en cierta medida legal, al ser recogido como doctrina del GATT, permitiendo con ello su utilización por otros países importadores, sus preocupaciones parecen más que justificables.

En el caso español, debe indicarse que se presentaban igualmente problemas de orden político y social (la situación del cultivo del olivar), aunque, en el fondo, se hubiese optado no por el aceite de oliva sino por el de girasol, cuyo cultivo y extracción resultaba cada vez más importante. Esta clara opción del ministerio de Agricultura, que se traducía en una inflexibilidad de su posición constituía un eje de las coordenadas en que se había de desenvolver la representación española.

Por otro lado, conociendo la imposibilidad de modificar la actitud norteamericana, y cubierto el objetivo de que no fuesen condenadas las medidas

españolas, para evitar que el tema figurase en el orden del día de Consejo sucesivos (lo que era un propósito claro de los Estados Unidos), España hubo de aceptar la nueva solución ofrecida. Realmente -y debe señalarse de un modo especial- era más de lo que se consideraba como posible al iniciarse el caso.

\* \* \* \* \*

A lo largo de este caso, así como de los anteriormente expuestos, parecen claras una serie de consideraciones generales.

1) El procedimiento de solución de diferencias del GATT se basa más en los deseos de encontrar una conciliación de puntos de vista contrapuestos que de actuar como un auténtico mecanismo sancionador. En este sentido, aparece claro el sentido de no "considerarlo como actos contenciosos" y que las Partes acudirán a ellos de buena voluntad.

2) Existen indudables elementos de presión en el procedimiento y a lo largo de sus fases para poner de acuerdo una medida adoptada con los principios y prácticas del GATT y normalmente tal como se han ido entendiendo a lo largo de su historia.

3) En todo momento se presentan tensiones entre los elementos "legalistas" y los económicos del sistema. Pero, en cualquier caso, para una nación que ha aceptado el Acuerdo y solamente desde un punto de vista económico, hay que considerar el mismo como un elemento institucional de importancia, cuyo cumplimiento, al menos en el mismo grado que otras naciones de similar poder económico, parece necesario.

4) Finalmente, parece desprenderse que, desde la aceleración de las negociaciones emprendidas por España de cara a su integración en la CEE, cada vez menos podrá ser considerada en los foros internacionales como un país en desarrollo, sea cual fuese el criterio que para ello se siga. La mera enumeración de los casos presentados, que se reproduce en el anexo documental muestra que los países en desarrollo son muy pocas veces objeto de reclamación por la vía del artículo XXIII.

NOTAS DOCUMENTALES SOBRE EL CAPITULO V

- (1) Como en todos los casos que se examinan en el capítulo el tratamiento se ha llevado a cabo por medio de elaboración propia sobre la base de documentos del GATT. Por su contenido no existe referencia bibliográfica.

En este primer caso la petición de consultas de Dinamarca está contenida en el documento L/3221 y la solicitud de retirada del orden del día en el acta del Consejo C/M/55.

La posición española ha sido elaborada sobre la base documental que obra en la Dirección General de Política Comercial pues nunca se plasmó en un documento escrito.

- (2) En este caso toda la documentación se encuentra en las actas de las siguientes reuniones del Consejo:

- C/M/126, del 6 de junio de 1978
- C/M/127, del 24 de julio de 1978
- C/M/128, del 18 de octubre de 1971

En ellas figuran resumidas las declaraciones de los distintos representantes

- (3) Como en el caso anterior la documentación del caso se contiene en las actas de las siguientes reuniones:

- C/M/146, del 10 de marzo de 1981
- C/M/148, del 11 de junio de 1981

- (4) El caso del café es más complejo que los anteriores, encontrándose en los siguientes documentos, disponible en francés e inglés

- L/4832 : Solicitud de consultas por parte de Brasil en base al artículo XXII,1 (21 de septiembre de 1979)
- L/4918 y L/4954 : Solicitud de consultas en base al artículo XXIII,1 y aceptación española (febrero-marzo de 1980)
- C/M/139: del 26 de marzo de 1980, informando sobre las consultas
- L/4974 : Recurso de Brasil al artículo XXIII,2 (mayo 1980)

- C/M/141 : del 18 de junio de 1980, acordando crear el panel
- C/M/143 : del 9 de octubre de 1980, comunicando la composición del panel
- L/5135 : contiene el informe del Grupo especial
- C/M/148 : reunión del Consejo de 11 de junio de 1981 en que se aprobó el informe.

Además, se han consultado los cuatro informes presentados por las Partes en la diferencia, así como las exposiciones orales de las mismas..

(5) Como en el caso anterior existe una documentación dispersa que se resume a continuación:

- L/4859 : Solicitud de consultas, a título del artículo XXIII,2 relativos a las medidas españolas en el mercado interior de aceite de soja (1-nov-1979).
- C/M/136 : del 16 de noviembre de 1979
- C/M/138 : del 29 de enero de 1980, creando el Grupo especial
- C/M/139 : del 26 de marzo 1980, designando su composición
- L/5142 : informe del Grupo especial
- C/M/149 : del 15 de julio de 1981: presentación del informe
- L/5188 : observaciones españolas al informe
- C/M/151 : del 6 de octubre de 1981
- C/M/152 : del 3 de noviembre de 1981

Además, se han consultado los cuatro informes presentados por las Partes en la diferencia (dos de cada una) así como las exposiciones orales de cada una.

#### **VI.- Conclusiones**

- 1) El futuro del GATT
  - críticas
  - los problemas pendientes
- 2) El futuro del sistema de solución de diferencias
- 3) Su utilización por España



Como resulta en cierta forma tradicional en trabajos de este tipo, su último capítulo contiene una serie de conclusiones que se han podido extraer en base a los anteriores. Las mismas están basadas tanto en una experiencia directa del mecanismo examinado como en los estudios e hipótesis de trabajo que han llevado a cabo buen número de autores.

Todo ejercicio que envuelve un pronóstico del futuro es, por su propia naturaleza, cuando menos problemático. Y este no puede ser una excepción. Es sabida la gran velocidad con que las variables del sistema se modifican y en ese sentido cuantos tratados se refieren a organizaciones económicas internacionales necesitan una actualización periódica. Se han intentado, no obstante, mostrar a lo largo de la exposición anterior algunos elementos que pudieran considerarse como no mudables a corto plazo.

El mecanismo de solución de diferencias es lógicamente algo inherente a un tratado y a una organización de la naturaleza del GATT y, en este sentido, resulta lógica una incursión por los terrenos de su futuro. Evidentemente, se precisa llevar a cabo una valoración de los problemas pendientes y, en este sentido, habrá que destacar el importante papel que al economista compete en el desarrollo de técnicas de medición. No es de extrañar que se plantee de una forma directa la cuestión de la evaluación de las medidas no arancelarias.

En este contexto igualmente constituye una constante de las páginas anteriores la consideración de los problemas de los países en desarrollo. Sea cual fuere la fórmula final que, desde el punto de la institucionalización internacional de la política comercial se adopte, el tratamiento especial de esos países es un dato a considerar fijo.

El problema del difícil equilibrio entre derechos y obligaciones, los límites de una disciplina internacional voluntariamente aceptada y el peso específico de las soberanías nacionales en las decisiones de los Estados ha constituido siempre, la valoración económica de las decisiones y esa necesidad de interrelación entre la norma y su conte-

nido que se ha señalado en otras páginas constituye el telón de fondo para el análisis del futuro del sistema de solución de diferencias.

El empleo que se ha hecho por nuestro país de este instrumento, pero sobre todo el que habrá de hacer dentro de una unión regional de tanta importancia como son las Comunidades Europeas plantea una serie de problemas. Si, por exclusión, pueden observarse ciertas deficiencias, su corrección parece posible; pero resulta mucho más positivo el planteamiento de la cuestión en términos de principios de acción en los marcos institucionales constituidos por la propia legislación interior y la que sería aceptada en el seno de la CEE.

Finalmente, algo parece evidente: la necesidad de utilizar en una mayor medida los instrumentos que ofrece el análisis económico para trazar los horizontes temporales a largo y medio plazo de la política comercial. Si en esta los métodos más clásicos (los derechos arancelarios, como expresión exterior de unas realidades económicas interiores) aún son empleados, los nuevos métodos exigen también una consideración cuidadosa en función de los objetivos a alcanzar en último término.

## 1. EL FUTURO DEL GATT

A lo largo de las páginas anteriores se ha llamado la atención sobre un hecho que resulta básico subrayar aquí: la importancia de contar con unas instituciones que permitan formas de cooperación para el desarrollo del comercio. Para unos países, con ellas se logrará un medio para promover la aceleración de su proceso de desarrollo económico; para otros, la garantía del cumplimiento de los principios por los que se rige su vida económica. En todos los casos -incluso en los de países hoy lejos del sistema GATT- parece apuntarse un elemento común: la necesidad de encontrar fórmulas de cooperación internacional para llegar a los objetivos nacionales que se han fijado. No es momento, a la hora de una recapitulación, de extenderse en el tema, pero sí de indicar que cualquiera de las soluciones que se vislumbran ha de pasar por la manifestación expresa de esa voluntad de cooperación que se ha puesto de relieve en ciertas ocasiones de la historia, pero que hoy resulta más evidente por la interdependencia palpable.

Este capítulo final se dedica a ofrecer una síntesis de problemas y soluciones sobre la base de lo expuesto en los anteriores. En una primera sección se analizará el futuro del GATT, tanto en su versión actual institucional como en el papel que desempeñaría en otras soluciones que se han propuesto de institución rectora del comercio internacional. Se analizarán especialmente los instrumentos económicos utilizados para el tratamiento práctico de los problemas arancelarios y los problemas pendientes de solución. En esa perspectiva, naturalmente -y ahí se justifica la especial atención que se le ha dedicado a lo largo de este trabajo- ha de valorarse especialmente su papel en el desarrollo económico.

Las otras dos secciones se dedican a realizar consideraciones acerca del futuro del sistema de solución de diferencias, por un lado y sobre España en el GATT y en el sistema, por otro. Para

ello se exponen algunas opiniones sobre el mismo y se realizan algunas sugerencias personales de posible mejora, también sobre la base de las experiencias acumuladas en los capítulos anteriores. El apartado sobre España pone de relieve la escasa atención que este instrumento de regulación del comercio ha supuesto en nuestro país y la necesidad de contar con el mismo en la participación española en la CEE.

1.- Preguntarse sobre el futuro del GATT exige se realicen previamente algunas consideraciones acerca del sistema internacional y el papel que se le atribuye en él. De forma esquemática se exponen algunas ideas sobre esta cuestión.(1)

La primera pregunta que surge espontáneamente en quienes se preguntan sobre un posible futuro sistema comercial organizado es acerca de las características que deberían darse en el mismo. Naturalmente que las orientaciones varían en función de los criterios de cada autor. Pero podría realizarse una síntesis de las principales ideas de la siguiente manera:

a) Debe ser universal. Corresponde esto a la filosofía general del sistema de cooperación internacional que se estableció tras la segunda guerra mundial, que sigue mostrando ser necesaria hoy. En este sentido, habría de formular por la comunidad de naciones los objetivos y los medios generales adecuados para su consecución.

Pero esta universalidad viene motivada por distintos elementos. Para algunos autores debe dar cabida en su seno a los actuales acuerdos (o los futuros) de índole regional, por un lado y a las agrupaciones de naciones que busquen un fin específico (acuerdos de productos, por ejemplo). Es decir, debería ser una especie de marco, que permita llevar a cabo proyectos específicos.

En otro orden, la universalidad plantea el complejo problema del equilibrio de fuerzas. En un determinado sentido, votar

sobre temas económicos según la mera pertenencia a unos grupos organizados no parece muy realista (piénsese en cualquiera de los mini Estados nacidos recientemente a la vida internacional) y obligar a ciertas acciones puramente económicas mediante un sistema de votación tampoco parece aceptable para grandes intereses. De ahí que se haya señalado que el principal problema a resolver en esta esfera sea la compatibilidad del principio de igualdad de las naciones con un pragmatismo que aprece necesario.

b) Debe ser flexible, entendiendo como tal al sistema que pueda adaptarse a las circunstancias cambiantes del entorno económico, por medio de mecanismos de respuesta ágil y al mismo tiempo resolviendo los problemas que se presentan de una manera rápida y eficaz.

c) Debe ser realista, en el sentido de evitar grandes cuestiones de principio (no sólo económico, sino también ético o jurídico) y facilitando un conjunto de reglas claras y poco numerosas. Estas podrían ser, en su mayor parte, desarrolladas por mecanismos legales e institucionales que no se hagan obsoletos y permitan respuestas inmediatas a los problemas.

d) Debería ser interdependiente, ello en la doble dirección de permitir una interrelación entre las organizaciones que se preocupan de otras materias (financieras, monetarias, etc.), y entre los países que poseen diferentes sistemas sociales. En especial en esta materia habría de dar un énfasis especial a los problemas del desarrollo de los países poco adelantados.

e) Debería contar con una estructura administrativa que le permitiese disponer de una amplia base de datos y llevar a cabo análisis de previsión de importancia tanto en las líneas globales como específicas.

f) Finalmente, en característica que ha subrayado Jackson habría de lograrse un mecanismo que permitiese la solución pacífica de las diferencias, lógicamente sobre la base de tres posibles

sistemas: conciliación, arbitraje y, en una última instancia, dictamen de la organización, junto con una ordenación adecuada de sanciones.

No resulta posible en este trabajo dedicar mayor atención a un desarrollo de estos principios y los problemas que tendría su adecuación práctica.

2.- En las líneas que siguen se exponen tres ejemplos de propuestas que han sido realizadas en medios diferentes. A ellas podría sumarse el sistema que resultaría de la implantación de los mecanismos del Nuevo Orden Económico Internacional que fué esbozado en el capítulo I.

a) Una primera propuesta es la realizada por un grupo de trabajo de la American Society of International Law y corresponde al marco general de una institución internacional para el comercio. Se enumeran una serie de cuestiones con los problemas que plantean, cuya solución evidentemente respondería a los deseos nacionales.(2)

1) Extensión de la negociación inicial. Existen distintas hipótesis según la respuesta que podría ser el número mínimo necesario, las naciones desarrolladas del Oeste, los países menos desarrollados, las economías socialistas o debería haber distintas clases de participantes.

2) Composición y número de los miembros iniciales. Deben examinarse los factores que impulsarían a las naciones a decidir su inclusión (incentivos para unirse, permanecer, para salir, costes, beneficios, etc.).

3) Posibilidades de acceso de nuevos miembros y criterios para la integración. Se plantea la cuestión de los incentivos o desincentivos que para los no miembros existirían para esa integración.

4) Tipo de instrumento de puesta en práctica del acuerdo. Podría ser un nuevo acuerdo, una enmienda del GATT. Como problemas se plantearían la necesidad o no de una derogación del GATT y la compatibilidad o no con acuerdos ya existentes.

- 5) Aplicación de las obligaciones y beneficios del acuerdo. Existen diferentes criterios: sobre base de nación más favorecida incondicional; sobre una base condicional; beneficios exclusivos para quienes se unan alguna otra base. Otra cuestión es la extensión de los beneficios a los no miembros (podrían establecerse requerimientos, prohibiciones o permisos, entre otras fórmulas).
- 6) Formulación de nuevas normas una vez que el acuerdo inicial hubiese entrado en vigor. Se plantean diversas cuestiones sobre los sistemas de votación y sobre criterios tales como la reciprocidad, las excepciones para países en desarrollo, la consideración de los intereses de las terceras partes no miembros. Finalmente, hay problemas sobre el tipo de instrumentos que deberían utilizarse para las nuevas normas. (Enmiendas, regulaciones, declaraciones, decisiones.)
- 7) Normativa para unas excepciones temporales adecuadas. Surgen cuestiones acerca de la duración límite en estas derogaciones y los requisitos de votación para una derogación.
- 8) Normas para enmienda de los artículos, votaciones, etc.
- 9) Tipo de apoyo del Secretariado y de otros servicios que deberían proporcionarse.
- 10) Procedimiento para asegurar el cumplimiento con las reglas establecidas.
- 11) Procedimiento de quejas, el procedimiento de solución de diferencias, servicios de conciliación, mediación, arbitraje y sanciones.
- 12) Mecanismos para permitir a los ciudadanos privados las quejas y participación en los procedimientos de solución de diferencias sin intervenciones del Gobierno.

Como se deduce de este resumen de cuestiones las respuestas a las mismas marcarían las líneas de la nueva organización. Naturalmente en este enfoque falta un conocimiento práctico de los principios y normas que deben aplicarse al comercio y se atiende más a los aspectos institucionales y de procedimiento.

b) La segunda propuesta ha sido realizada dentro del esquema general de reforma del sistema económico y social de las Naciones Unidas en el sentido de crear una organización omnicomprensiva en la que se incluyeran el GATT y la UNCTAD. En ella se absorbería las Comisiones del ECOSOC sobre Recursos Naturales y Empresas Multinacionales e incluiría probablemente una especie de órgano de coordinación de los acuerdos de productos.(3)

Tendría una estructura mucho más compleja que la contemplada en 1948 pues, entre otras cosas, debería dar cobida a agrupaciones regionales o de otro tipo de composición limitada en las que los miembros asumirían obligaciones adicionales compatibles con las normas globales.

c) En el otro extremo, se ha presentado una propuesta para un GATT restringido (el "GATT Plus") que proporcionaría obligaciones recíprocas más extendidas que las actuales en un círculo de países industrializados, cuyos beneficios se extenderían de forma automática a los países en desarrollo y que estaría abierto a cualquier país preparado para aceptar sus reglas.(4)

Desde esta óptica resulta importante subrayar algunos aspectos:

- La tendencia a reexaminar los orígenes del sistema. Muchas opiniones se vuelven hacia los objetivos preconizados en la Conferencia de La Habana. Especialmente significativos son los siguientes que, con la actualización necesaria, podrían responder a la presencia de los problemas del desarrollo en el sistema, reconocida unánimemente.

1) Alentar y ayudar el desarrollo económico e industrial, especialmente de aquellos países que todavía están en las primeras etapas del desarrollo industrial.

2) Promover el disfrute por todos los países, en términos equitativos, del acceso a los mercados, productos y facilidades productivas que se requieren para su prosperidad y desarrollo económico.



3) Capacitar a los países, aumentando las oportunidades para su comercio y desarrollo económico, de abstenerse de tomar medidas que desorganizarían el comercio mundial, reducirían el empleo productivo o retrasarían el progreso económico.

- La conveniencia de actuar por etapas sucesivas, aprovechando la experiencia de los organismos hoy existentes. En este sentido, quizá una acción a corto plazo fuese la modificación del Acuerdo General y su adecuación y simplificación.

- La tendencia a largo plazo a crear un gran marco general, dentro del cual tendrían cabida distintas organizaciones específicas.

A este respecto, uno de los grandes temas que no han podido ser abordados en este estudio por su necesaria especialización es la tendencia a las uniones económicas y su tratamiento en el sistema actual.

\* \* \* \* \*

3.- La cuestión del futuro, de las organizaciones comerciales, en cualquiera de las opciones que puedan preverse: reformas paulatinas del sistema (lo que no quiere decir que se hagan de forma inmediata), adaptación amplia del mismo, reorganización total, etc. lleva aparejada la manifestación de la voluntad de compromiso de las naciones y, lo que es más difícil aún, de su grado de aceptación de las entidades supranacionales. No resulta, en ningún caso, fácil conciliar las pérdidas de soberanía nacional con otros criterios.

Desde ese punto de vista puede señalarse que se ha achacado al GATT el grave inconveniente de no constituir un mecanismo plenamente universal. De hecho no participan en él grandes potencias

como la URSS y China (aunque ésta ha empezado en 1981 a participar como observador en la renegociación del Acuerdo Multifibras) y grupos de productores que tienen tanto relevancia en nuestro mundo como los países de la OPEP.

En relación con diversas cuestiones que han surgido a lo largo de este trabajo (y especialmente en su objetivo específico de análisis del sistema de solución de diferencias) como son las relativas al grado de cumplimiento por parte de los países de las disciplinas del Acuerdo cabe resaltar que parece notarse en los principales grupos una tendencia hacia una mayor utilización de los mecanismos que en él se incluyen. Es el caso concretamente de la CEE que ha empezado a emplear con gran actividad los mecanismos del sistema de solución de diferencias.

Ese grado de voluntad de sometimiento a unas más estrictas disciplinas que las actuales parece encontrarse en los países que participarían en la propuesta ya examinada del GATT Plus. Ello no excluye evidentemente que pudieran producirse nuevas tensiones y modificaciones de las actitudes; pero es algo que puede comprobarse en las actas de las reuniones de Partes Contratantes que se han celebrado desde la terminación de la ronda Tokio. Eliminando lo retórico de las mismas, se aprecia una manifestación evidente del deseo de llevar a cabo una cooperación más estrecha.

Los intereses son distintos ciertamente. Para el Japón, por ejemplo, conseguir el reforzamiento en el grado de libertades de los accesos a los mercados constituye una constante de sus actuaciones. Para Estados Unidos, sometido continuamente a la dialéctica interior entre legalistas y pragmáticos, la expansión de su comercio exige contar con procedimientos internacionales ordenados. Igualmente para la CEE éste es un objetivo importante, si bien habría de compaginarlo con una política agraria que parece no corresponder al mismo plenamente.

En la escena internacional existen nuevos factores, muy distintos a los que existían en 1945-48. Algunos de ellos, los nuevos actores de la vida económica -las grandes empresas multinacionales por ejemplo- han sido señalados en nuestro recorrido histórico. Otros -la creciente interdependencia producida por la reducción de barreras relativas a los movimientos de bienes y capitales- han llevado a decir se tiende a una identidad entre políticas económicas nacionales e internacionales.

Podría interpretarse cuanto antecede en el sentido de constituir índices positivos de manifestación de la voluntad requerida para la cooperación. Lo que sí sería más difícil de determinar sería su grado, pues no puede ocultarse que también los problemas de los actores de la vida económica son más complejos que los de 1947.

4.- Realizar la valoración crítica de lo que ha significado el sistema GATT a lo largo de las décadas de su existencia requiere, sin duda, tomar en consideración los elementos que han ido siendo expuestos a lo largo de este estudio y sobre todo la definición de criterios para llevarla a cabo.

Una primera nota distintiva, sin duda, es la complejidad. Ya en el capítulo II se había indicado que el GATT significa en la actualidad varias cosas: un mecanismo para la reducción de derechos arancelarios, un conjunto de reglas constitutivas del marco del comercio internacional, una institución, que surge un tanto a remolque de la ausencia de la Organización Internacional del Comercio. Posiblemente esa complejidad actual es fruto tanto de las circunstancias que rodearon su nacimiento y su evolución como de una determinada voluntad por parte de los países participantes de que las cosas fuesen así.

La complejidad se manifiesta en muchos aspectos. En el lenguaje, por ejemplo, se ha hablado de la existencia de una jerga GATT, en la que se encuentran posiblemente una combinación de elementos económicos, jurídicos, de política comercial y arancelaria.

En la existencia de un mecanismo pluridisciplinar. Ello hace que para el jurista puro existan instituciones no fácilmente encuadrables en los principios tradicionales y de ahí las críticas que pueden dirigirse y se han dirigido al pragmatismo de las soluciones que pueden no ajustarse a un esquema determinado en el que el valor del precedente casi siempre es un factor de solución de primer orden.

Para el economista, tampoco el GATT ha resultado en gran parte de los años de su existencia un centro de análisis de los resultados que sobre el comercio internacional iban teniendo la aplicación de las doctrinas existentes. La reducción de derechos arancelarios se ha ido llevando a cabo mediante técnicas no excesivamente complejas y, como se verá más adelante, la medición de los efectos de las barreras no arancelarias al comercio se encuentra aún poco desarrollada.

Y, sin embargo, su misma existencia ha contribuido a crear un marco institucional del que se carecía y que permite eliminar algunas de las incertidumbres que deben analizar al planear por parte de los dirigentes de las economías nacionales y también de las grandes empresas sus acciones sobre el mercado internacional. Corbet ha sido bien explícito a este respecto.

Lógicamente, la complejidad lleva aparejada consigo la tendencia a que el conocimiento se convierta en algo que pertenece a un grupo de iniciados. Y exige una simplificación, a la que apuntan las distintas direcciones de las reformas que se han señalado anteriormente.

Si hoy no resulta posible pensar en la ausencia de reglas que regulen el comercio internacional, como caracterizó a la etapa anterior a la primera guerra mundial, lo que sí parece del mayor interés es contar con un conjunto de reglas generales reducidas en número y de aplicación práctica.

Una segunda nota característica del sistema sería su especialización. El GATT se ha dedicado a pocas cosas (aranceles, reglas del comercio internacional) y sobre ellas ha realizado un conjunto de compromisos, de obligaciones y contrapartidas que suponen un entretrejo de intereses reales y específicos. Por ello, su poco entusiasmo a introducir novedades en cuanto a su alcance. Y por ello también su eficacia frente a sistemas en los que parece primar lo retórico frente a lo pragmático.

Una regla no escrita del GATT señala que las decisiones se toman por consenso, haciéndose todo lo posible para evitar llegar a sistemas de votaciones (que, por otra parte, se prevén de una manera clara en el artículo XXV). Ello ha constituido parte de su fuerza, pues ha impedido que criterios ajenos a lo económico pudieran ser introducidos en su funcionamiento. Es precisamente el sistema de grupos regionales el que, en opinión de algunos autores, ha contribuido al debilitamiento de la UNCTAD. (No sólo es: habría que sumarle el proceder por recomendaciones y, la ausencia de un mecanismo institucional de compromisos reales, la generalidad de principios y la extensión de sus tareas para comprender el derrumbamiento de las esperanzas que habían surgido en 1964). (5)

Incluso se podría decir que esa especialización se traduce en que participan en acuerdos de disciplinas (como los Códigos elaborados en la ronda Tokio) aquellos países que así lo deseen. Es positivo que en ellos se hayan abierto, no completamente, ciertas posibilidades para la participación de los países en desarrollo buscando el mayor número de adheridos; pero no debe esto confundirse con la realidad de que son fundamentalmente los países que desean reforzar sus compromisos en una materia específica los que se integran en los mismos. Ello sin perjudicar los derechos y obligaciones de carácter general. Y de ahí que en las fórmulas de reforma del sistema se haya pensado en un sistema abierto que garantice normas generales, pero permitiendo la asunción de mayores compromisos dentro del marco.

Un tercer criterio sería el pragmatismo que a los autores "legalistas" no parece excesivamente adecuado. Se traduce en la adaptación quizá no lo suficientemente automática, a las circunstancias. Ante la existencia, por ejemplo, de un problema con los países en desarrollo se crea una parte IV. Y así podrían multiplicarse los ejemplos. Los efectos de discriminación que se han comprobado generaban la aplicación "erga omnes" del principio de nación más favorecida se nalfan con la cláusula de habilitación. La presencia en los mercados internacionales de barreras no arancelarias al comercio se combaten con la creación de instrumentos nuevos, etc.

No quiere decir esto que el acierto sea total y que la eficacia sea absoluta. Siguen existiendo las críticas al sistema, pero este demuestra una capacidad de adaptación que otras instituciones comerciales no tienen.

No podrían, en el sentido anterior, considerarse como críticas al sistema la existencia de los problemas no solucionados durante la ronda Tokio. Están ahí, sin duda, esperando un remedio en el que se trabaja. Y tampoco la enumeración de ciertos problemas -la defensa de la competencia, los acuerdos sobre productos básicos, el comercio de servicios- aún no suficientemente regulados desde la Conferencia de La Habana.

El tema urgente que ha sido destacado en numerosas páginas de este estudio tiene mayor hondura: ¿Sirven las reglas que se trazaron en 1947, con las modificaciones que se han ido produciendo a lo largo del tiempo para resolver a corto y medio plazo los problemas reales del desarrollo económico? La respuesta a esta cuestión no ha sido facilitada aún por quienes bosquejan el nuevo orden económico internacional (hasta ahora limitado a los grandes objetivos y al reconocimiento de su necesidad), pero aún procediendo por aproximaciones sucesivas en su solución, es el gran problema no solucionado tampoco por las instituciones que hemos examinado.

Los objetivos que se proponían alcanzar los países en desarrollo al empezar la ronda Tokio en el marco del GATT eran los siguientes:

- a) La introducción de normas diferentes que rijan para el comercio de los países en desarrollo, tomando en cuenta las diferencias de desarrollo económico entre países desarrollados y p.v.d.
- b) Asegurar que las exportaciones de los p.v.d. obtienen un acceso más libre a los mercados de los países desarrollados.
- c) Proporcionar beneficios adicionales en las negociaciones comerciales y en el transcurso ordinario de las transacciones comerciales a los p.v.d.
- d) modificar el GATT, haciendo de él en lugar del foro pasivo que es ahora un instrumento activo capaz de proporcionar asistencia a los p.v.d. en la solución de sus problemas comerciales con otros países.

Se han trazado en este estudio las modificaciones institucionales registradas. Quizá resulte aún prematuro hacer una valoración en extensión de las mismas.

Un último aspecto se examina en esta sección: un esbozo de las posibilidades que ofrece el mecanismo tradicional del GATT de negociaciones sobre reducciones de derechos arancelarios. El sistema de la negociación, extendido también a las barreras no arancelarias, se ha mostrado como un remedio a problemas que se dejaban sentir con fuerza en determinadas etapas del período que se ha examinado.

5.- Se ha indicado que el GATT tendría su término natural en el momento en que no existiesen derechos arancelarios que negociar y ello permite realizar algunas consideraciones sobre esta cuestión.

No resulta previsible que en un futuro próximo se lleven a cabo negociaciones arancelarias de tan amplio alcance, como la ronda Tokio. En el cuadro que sigue se señalan los porcentajes que las consolidaciones en el GATT suponen en las estructuras arancelarias de

los principales países industrializados. Más del 90% de las posiciones figuran ya consolidadas en los aranceles de Estados Unidos, Canadá, Japón, CEE, Austria, Finlandia, Noruega, Suecia y Suiza, afectando en todos los casos igualmente a más del 90% de su comercio de importación. Otra cosa distinta es lo que sucede en las importaciones de productos agrícolas, aunque aquí, como se ha indicado a lo largo del estudio, tienen una importancia mayor los obstáculos no arancelarios.

IMPORTANCIA DE LAS CONSOLIDACIONES EN EL GATT  
PAISES INDUSTRIALIZADOS

	Porcentaje de consolidaciones en			
	Derechos arancelarios		Las importaciones n.m.f. (años 1976-77)	
	Agricultura (Cap.01-24 de la NCCA)	Industria excl.petróleo (Cap.25-99, excl.2709-10 de la NCCA)	Agricultura (Cap.01-24 de la NCCA)	Industria excl.petróleo (Cap.25-99, excl.2709-10 de la NCCA)
Estados Unidos	90	100	96	100
Canadá	90	97	98	99
Japón	64	98	66	79
Comunidades Europeas	63	99	79	100
Austria	65	97	78	93
Finlandia	59	98	88	99
Noruega	70	90	94	97
Suecia	48	98	79	97
Suiza	55	99	66	100
Nueva Zelanda	56	44	76	63
Diez aranceles combinados	66	92	81	96



En el capítulo III,4 se ha reproducido un cuadro representativo de los niveles de derechos arancelarios nominales que quedarán establecidos tras la plena implantación de los acuerdos Tokio. Para el conjunto de los países citados quedará cifrado en un 4,7% para el total de los productos industriales (0,3 para las materias primas; 4,0 en las semimanufacturas y 6,5 en las manufacturas acabados). Sobre esos valores medios ciertamente hay variaciones según los países.

De ahí que una negociación futura de carácter arancelario parece habrá de seguir pocas posibles líneas. Una, que ya ha sido propuesta informalmente por Suiza de reducción del nivel anterior del 4,7 a un 2% aproximadamente. Otra, una negociación sectorial tendente a eliminar las crestas que se producen y que se manifiestan en el cuadro que sigue, lo cual tiene el grave inconveniente de que hay que insistir en sectores tan sensibles como el vestido.

En ese orden, debe indicarse que resultan importantes los estudios que se emprenden actualmente para el análisis de la interrelación entre el reajuste estructural y la política comercial con objeto de determinar ciertos sectores, en que puede producirse un proceso de sustitución. Parece desprenderse que los principios teóricos de especialización no resultan compatibles con las orientaciones políticas y sociales que se conocen hoy.

REDUCCIONES ARANCELARIAS Y PROMEDIOS DESPUES DE LAS NCM,  
POR SECTORES

		Promedios después de la ronda Tokio	
		Ponderado	Simple
Madera, pasta de madera, papel y muebles	- Total	1,7	4,1
	- Materias primas	0,2	0,7
	- Semimanufacturas	1,9	3,7
	- Manufacturas acabadas	4,2	5,1
Textiles y vestido	- Total	11,8	10,4
	- Materias primas	0,8	2,9
	- Semimanufacturas	11,5	9,6
	- Manufacturas acabadas	16,7	11,8
Cuero, caucho, calzado y artículos de viaje	- Total	6,3	7,2
	- Materias primas	0,0	1,0
	- Semimanufacturas	4,4	4,5
	- Manufacturas acabadas	10,2	10,2
Metales comunes	- Total	2,7	5,0
	- Materias primas	0,0	0,2
	- Semimanufacturas	3,2	4,6
	- Manufacturas acabadas	5,9	6,1
Productos químicos (incluido el material fotográfico)	- Total	5,3	6,2
	- Semimanufacturas	5,0	6,2
	- Manufacturas acabadas	6,0	6,2
Material de transporte	- Total	5,0	6,5
Maquinario no eléctrico	- Total	4,1	4,4
Maquinaria eléctrica	- Total	6,1	5,0
Minerales, y piedras y metales preciosos	- Total	2,2	4,3
	- Materias primas	0,3	1,4
	- Semimanufacturas	1,1	3,6
	- Manufacturas acabadas	6,9	6,5
Manufacturas n.e.p.	- Total	5,5	6,0

Fuente:GATT

En materia de derechos arancelarios la cuestión que reviste hoy quizá la mayor importancia es la comparación de niveles internacionales de protección y el desarrollo de métodos empíricos para ello. A continuación se hace un resumen de la situación del problema, pues los primeros resultados no serán conocidos hasta el año 1982. Para ello se partió en la época de los años 1970 del concepto de protección efectiva.(6)

Trata ésta de valorar la repercusión de las medidas de protección (aplicadas a los inputs y al producto final) en el valor añadido durante el proceso de transformación mediante la comparación del valor añadido por productores que gozan de protección con el valor añadido en condiciones que existían de libre comercio.

A pesar de los estudios realizados a fin de reducir los defectos inherentes a la teoría fundamental, existe aún una profunda controversia sobre el significado del concepto que se centra en dos deficiencias que menoscaban considerablemente la utilidad de cualquier tipo de medición empírica de las tasas efectivas de protección: 1) la primera es que no se tienen en cuenta las repercusiones de los cambios arancelarios en el equilibrio general; 2) la segunda, que se parte del supuesto de que las proporciones de los inputs constituyen un factor constante (es decir, que los derechos aplicados a los inputs no tienen repercusión alguna sobre la composición del conjunto de insumos utilizados para elaborar un determinado producto).

La estimación de la protección efectiva requiere establecer una comparación entre el valor añadido realmente observado en un régimen de aplicación de derechos y un valor añadido teórico imposible de determinar puesto que no puede saberse cuál sería la estructura del valor añadido en condiciones de libre comercio.

Los esfuerzos realizados para desarrollar métodos analíticos que permitieran superar esas deficiencias han resultado en gran parte infructuosos, lo que contribuye a explicar que el concepto de tasas efectivas de protección haya perdido interés para los economistas a partir de principios del decenio de 1970.

La Secretaría del GATT ha elaborado el siguiente método: (7)

i) En la esfera arancelaria, habrían de identificarse los derechos nominales aplicados en los países importadores a determinados productos que pudieran considerarse representativos de los distintos fases de transformación.

ii) En la esfera comercial, habrían de establecerse tabulaciones en las que se identificarán las importaciones a las que se aplica un trato arancelario diferente (n.m.f., SGP y preferencias especiales) en cada una de las fases de transformación, con indicación de las condiciones aplicables para el trato SGP. Además de hacerse para la totalidad de las corrientes comerciales SGP, esta operación podría también hacerse para las importaciones procedentes de los distintos países en desarrollo o de grupos de países a los que se aplicasen regímenes especiales, con lo que se ofrecería una visión de los efectos de la progresividad arancelaria en el marco del SGP o de otros acuerdos preferenciales.

iii) En los casos previamente identificados, podrían realizarse estudios de casos prácticos con miras a medir los aranceles progresivos que afectan a determinados productos, entre ellos los productos de un determinado país en desarrollo en los mercados de importación de los distintos países desarrollados.

En el caso de un proceso de producción complejo caracterizado por la elaboración de un gran número de productos en las diversas fases de transformación, los coeficientes de ponderación a efectos del cálculo del promedio arancelario reflejarían la industria particular de exportación (estrictamente definida) del país en desarrollo afectado.

Naturalmente, esta evaluación podría no indicar el nivel real de protección que gozaba la industria nacional del país importador (debido a las diferencias de tecnología y a la distinta composición de insumos y productos), pero daría una medida razonable del nivel de los derechos nominales que afectaban a las exportaciones de los productos

elaborados en las diversas fases del proceso de transformación.

Existe, desde luego, otra esfera en la que el estudio de la progresividad arancelaria puede resultar fructífero. Se trata de las primeras fases de transformación de algunos productos primarios para los que puede calcularse con bastante exactitud incluso el nivel efectivo de protección, emprendido ya en otros organismos como la UNCTAD.

Esta cuestión parece, en consecuencia, estar todavía en el campo de los estudios teóricos y de primeras aplicaciones econométricas, pero ha de tener su importancia a la hora de llevar a cabo negociaciones sectoriales por productos. El enfoque es de singular importancia sobre todo para los países en desarrollo, que podrían así presionar para la celebración de negociaciones comerciales "selectivas" en las que se estudiasen al lado de rebajas arancelarias una serie de barreras que afectan a sus exportaciones y que, hoy, resultan de difícil medición.

En efecto, en las líneas que siguen se exponen algunos de los problemas que se registran para la medición de barreras no arancelarias. En el área de la medición de obstáculos no arancelarios de carácter agrícola se han desarrollado métodos hasta el momento bastante rudimentarios. Esta cuestión tiene importancia desde el punto de vista de un acceso de España a la CEE.(8)

#### 1) Método analítico

Exige el conocimiento del valor de las importaciones CIF para el año para cada posición arancelaria así como el valor de los prélèvements (y los derechos adicionales para el azúcar o trigo y el elemento móvil) que se hayan percibido para cada posición arancelaria. Una regla de tres permitiría obtener la incidencia.

Podría pensarse, utilizando técnicas estadísticas más sofisticadas, en el cálculo de medias móviles corregidas de variaciones estacionales, y calcular los números índices de movimiento anual, pero

realmente existen dificultades pues los "prélèvements" pueden variar cada semana, así como otros elementos de protección. Sobre todo, no se tiene en cuenta las ayudas y subvenciones a la producción que pueden alcanzar un nivel considerable.

## 2) Método global

En él se comparan los precios de entrada con los de oferta para las distintas posiciones arancelarias y obtener un índice de precios compuesto que permitiría calcular el equivalente en derechos arancelarios "ad valorem".

Sin embargo, desde un punto de vista práctico igualmente posee inconvenientes: existen sectores para los que no hay precios de oferta mundiales; se precisa determinar con precisión estos precios de oferta e igualmente no se tiene en cuenta las ayudas a la producción.

El intento de medición de los obstáculos no arancelarios pesa, como se ha visto en los ejemplos anteriores por la conversión en derechos arancelarios de los componentes no arancelarios (contingente, subvenciones a la exportación, impuestos indirectos, etc.). Acerca del impacto de los derechos arancelarios sobre las variables del sistema existe, como es sabido, una literatura copiosa.

Un método reciente que puede ilustrar las dificultades de la medición, de naturaleza empírica ha sido expuesto por H. de Kruijk.<sup>(9)</sup> En él se busca el equivalente arancelario, definido, como el tipo de derecho arancelario "ad valorem" que tiene el mismo impacto sobre el volumen de importaciones que la barrera arancelaria considerada, y ello en condiciones de equilibrio parcial e hipótesis limitativas (formas lineales para las curvas de oferta y demanda, valor despreciable de la demanda del país sobre los precios mundiales).

En estas condiciones, se realizan las siguientes conversiones:

1) De derechos específicos en derechos "ad valorem"

$$\text{tipo} = \frac{\text{derecho específico sobre una cantidad dada}}{\text{precio mundial CIF de la misma mercancía}} \times 100$$

2) De contingentes en derechos "ad valorem"

Se conocen: el precio mundial de la mercancía CIP;  
el precio interior de la misma, al que ha de añadirse la subvención;  
el contingente cuantitativo;  
la elasticidad/precio de la demanda.

Se realizan diversas hipótesis sobre la elasticidad precio de la oferta de forma que puede obtenerse una gama de resultados.

En esas condiciones, en equilibrio parcial y con funciones lineales se llega a un sistema de ecuaciones, cuya solución permitirá obtener los valores deseados.

Este tema, sin embargo, ha recibido ya diversos tratamientos en las obras de Kindleberger, Corden, etc.

3) De subvenciones en derechos "ad valorem"

Se produce una traslación de la curva de oferta interior y un aumento de la producción interior a expensas de las importaciones. Conociendo la elasticidad de oferta (o dándole una serie de valores) puede calcularse el derecho arancelario que produciría la misma restricción en las importaciones.

Al final, se sumarían los equivalentes "ad valorem" de los barreros no arancelarios para obtener el resultado total.

Como observaciones de carácter general debe señalarse las complejidades de los métodos y el carácter restrictivo de las hipótesis de que parten. Desde un punto de vista práctico, se precisan, además, conocer las elasticidades y son de aplicación únicamente a aquellos productos en que existen precios mundiales.

Pero ciertamente existen otros barreros más sutiles (las derivadas de normas y reglamentos técnicos), cuya medición resulta aún más complejo por la gran cantidad de hipótesis restrictivas que han de hacerse.

Con ello debe alentarse el estudio de métodos econométricos que permitan una mayor racionalidad en los procesos de tomas de decisiones de política comercial, así como la presentación de los efectos de una mayor liberalización de los intercambios mundiales en las variables del sistema económico.

En este sentido, resulta necesaria la preparación más cuidadosa de una posible futura negociación que habría de basarse en criterios más técnicos que las últimas celebradas.



## 2) EL FUTURO DEL SISTEMA DE SOLUCION DE DIFERENCIAS

Se presentan en esta sección algunos proyectos recientes que abordan esta cuestión. Son una gran mayoría los correspondientes a expertos legales que han examinado algunos de los problemas apuntados en los anteriores capítulos y que, en algunos casos, llegan a formulaciones extremadamente detallada.

No existe un equilibrio con propuestas procedentes de personas de mayor formación económica y comercial, lo cual no resulta sorprendente pues éstas parecen más partidarias de trabajar sobre esquemas legales establecidos como mano de referencia buscando su mejor adaptación a los criterios prácticos de cada caso.

Parece observarse una serie de problemas que conviene subrayar:

- 1) la preferencia por los sistemas de conciliación;
- 2) la consideración de los procedimientos como procedimientos de arbitraje;
- 3) la preocupación por los aspectos procesales: fiabilidad y rapidez del procedimiento;
- 4) interés por los problemas del acceso a personas privadas y otros países;
- 5) interés por los aspectos internos del órgano que se cree, buscando su competencia e imparcialidad;
- 6) reafirmación de la necesidad de órganos multilaterales de vigilancia;
- 7) creación de esquemas de amplio cobijo que podrían emplearse también para otras organizaciones económicas;
- 8) en materia de sanciones, se hace referencia siempre a las que contemple la organización en cuyo seno se plantea la diferencia;
- 9) preocupación por buscar fórmulas "legales" en las materias conflictivas.

Sin duda, los enfoques "legalistas" constituyen una aportación importante, pero deben ser completados con consideraciones de otros órdenes, especialmente el realista de las limitaciones del marco en que se crea la propia organización.

Es en esta línea donde intenta formularse las modestas conclusiones de este trabajo, intentando partir de una realidad y formulando algunas hipótesis condicionadas, claro está, al futuro de las propias organizaciones.

A. El primer estudio que se presenta corresponde a una línea "legalista" de indudable interés y que se relaciona con una hipotética nueva organización mundial de comercio. Ha sido realizado por un grupo de trabajo de la American Society of International Law. En síntesis comprende las siguientes notas:(10)

a) La consulta entre las naciones envueltas en una diferencia debería ser obligación inicial de cada miembro de la organización.

b) Los servicios de conciliación y mediación del secretario deberían ser puestos a disposición de las partes para llevar a cabo consultas privadas, si las anteriores no hubiesen tenido éxito.

c) Si los procedimientos anteriores no dan por resultado una resolución del problema la siguiente etapa podría ser la reunión de un tribunal imparcial formado por expertos que no actuarían como representantes de naciones. Estos expertos serían designados de entre una lista.

El tribunal estaría formado por tres a siete individuos, siempre en número impar y estaría encargado de llevar a cabo una determinación imparcial tanto de los hechos como de si ha sido violada alguna obligación legal de la organización (o de los Códigos a ella adscritos) y, de ser así, su autor.

Además, puede hacer recomendaciones de remedios adecuados para cada caso.

En todos los casos, estos informes deberían ser publicados de forma que se conviertan en parte de un cuerpo creciente de jurisprudencia para la organización. Tal publicación es importante como medio de guía para la conducta futura de las naciones y como medio de traer problemas particulares del comercio internacional a la atención de la comunidad internacional de forma que esos problemas pudiesen ser estudiados y desarrollarse medidas correctoras en un cierto período de tiempo.

El procedimiento para la formación del tribunal debería estar previsto en la carta de la organización.

d) El informe del tribunal sería elevado a un comité de vigilancia multilateral o consejo del Código implicado o al Consejo Ejecutivo de la organización si no existe el anterior. Tal comité o Consejo tendría la responsabilidad de formular recomendaciones que supongan acciones, basándose en el informe del tribunal.

En el caso de que el tribunal haya encontrado una violación de las normas u obligaciones de la organización o de los subgrupos, el Comité requeriría o bien que la medida de la nación que ha violado la norma cesase o bien que se establezca una derogación u otro mecanismo legal para poner de conformidad la medida con la ley.

Se recomienda que no haya medidas de sanción generales explicitadas en la carta de la organización y que las únicas sanciones permitidas sean las especificadas en el Código o en la norma que desarrolle el Código. (Sin embargo, las sanciones previstas en estos Códigos no necesitan limitarse a medidas relativas a la materia objeto de los mismos.)

e) Las reclamaciones podrían iniciarse de la siguiente manera:

1. Cualquier nación miembro puede iniciar un procedimiento contra cualquier otra nación miembro de la Organización o, si así está determinado en el Código adecuado, en el órgano que corresponda.

2. La Secretaría, basándose en sus propias investigaciones o en cuestiones sobre las que le han llamado la atención personas de alguna nación, puede hacer un informe a un órgano de la organización, recomendando que sean tomadas las medidas de remedio apropiadas.

3. El Consejo Ejecutivo de la Organización debería tener autoridad para iniciar un procedimiento de solución de diferencias contra cualquier miembro sobre la base de que una norma u obligación de la Organización ha sido violada. Las acciones del Consejo podrían originarse en base a la queja de un ciudadano particular, de una nación o por representaciones hechas por miembros de la Secretaría, incluyendo al Secretario General.

B. Un segundo estudio, también desde una óptica legalista, si bien incluyendo elementos prácticos ha sido proporcionado por Jackson en su "Bosquejo de un instrumento básico para una institución comercial internacional". Para este autor podrían darse los siguientes pasos: (11)

1. El Director General, o su delegado, y cualquiera otras personas designadas por la Asamblea cumplirán servicios de conciliación o mediación a requerimiento de cualquier miembro o a iniciativa del Director General si éste considere adecuado iniciar la conciliación.

2. Un panel legal será seleccionado por el Consejo según reglas que han de ser formuladas por la Asamblea. Cada miembro del panel legal deberá ser una persona con experiencia jurídica y deberá actuar en tales casos como experto o juez individual y no como representante de un miembro.

Su designación tendrá una duración de cinco años, con una remuneración que no será disminuida durante ese plazo y podrá tener una prórroga automática (pero solamente una) a menos que el Consejo designe a otra persona para el puesto.

El panel tendrá una composición de un número impar de miembros (no menos de cinco ni más de once). Los miembros no deberán intervenir en los casos que se presenten en relación con el país de los que sean nativos (o residentes).

El Consejo puede seleccionar un panel de personas suplentes, que actuarán en los casos particulares en que un miembro permanente del panel no pueda hacerlo, según el procedimiento que determine la Asamblea.

3. Se seleccionará de la misma manera que el panel legal un panel comercial, cuyos miembros deberán tener experiencia económica o comercial.

4. Procedimientos para utilizar el panel legal.

5. Procedimientos para utilizar el panel comercial en aquellas materias en que no exista norma legal: ¿conciliación y mediación?

C. Con detalle en un trabajo posterior más reciente, el propio Jackson ha insistido en su idea de trazar unas líneas maestras para el establecimiento de un sistema de solución de diferencias, si bien en este caso con mayor precisión.(12)

Para él existe un cierto peligro en la multiplicidad de procedimientos que puedan encontrarse después de la terminación de la Ronda Tokio y, en consecuencia, señala que el sistema debería revestir la forma de un Protocolo abierto a los distintos países, que lo aceptasen voluntariamente y que sería de aplicación a quizá unos cuantos artículos del actual Acuerdo General, cuestiones ambas de difícil solución. Pero, dado su interés, se señalan los puntos sustanciales del trabajo.

#### I. Introducción

1) Las naciones que acepten este Protocolo serán incluidas en el Anexo A al mismo y serán denominadas "miembros". Los miembros acuerdan guiarse según los procedimientos de este Protocolo en el caso

de que se produzcan diferencias entre ellos respecto a la aplicación o interpretación de la lista de normas del anexo B, a menos que un miembro haya expresado una reserva específica sobre la norma de referencia en el momento de aceptar su inclusión en el anexo A.

2) Los miembros (anexo A) igualmente pueden acordar en cualquier momento seguir los procedimientos de este Protocolo en caso de que haya surgido una diferencia, si esta diferencia se refiere a una regla de alguno de los documentos incluidos en el anexo B o en el C.

3) Estos anexos son:

Anexo A. Lista de naciones que aceptan el Protocolo.

Anexo B. Lista de documentos y normas para las cuales el procedimiento es obligatorio (a menos que se haya formulado expresamente una reserva en el anexo A).

(Como ejemplos podrían incluirse el GATT, códigos tales como el de compras de Estado, o acuerdos sobre productos, como el del café, etc.)

Anexo C. Lista de normas que el procedimiento cubriría por acuerdo expreso después de que surja una diferencia.

4) Otras naciones, no incluidas en la lista del anexo A, pueden acordar someter sus diferencias, después de que éstas surjan, al procedimiento de este Protocolo si (i) la diferencia implica una norma contenida en un documento incluido en el anexo B o en el C; y (ii) si el Consejo (que se define más adelante) así lo aprueba.

5) Las reglas del derecho internacional no quedan sujetas a los procedimientos establecidos en este Protocolo, aunque puedan ser utilizadas, de ser adecuado, en el proceso de interpretación de una norma (aunque no con carácter preferencial). El propósito de este Protocolo es el establecer procedimientos para la interpretación y aplicación de las normas convenidas (realizadas por medio de Tratados), relativas a las relaciones comerciales y económicas de las naciones.

## II. Administración

1) Un "Consejo para el Procedimiento de Diferencias" (en lo sucesivo, el Consejo) será establecido, compuesto por un representante de cada una de las naciones incluidas en el anexo A. El Consejo designará como Presidente a uno de sus miembros, quien desempeñará el cargo durante dos años.

2) Cada representante tiene derecho a un voto. (Cada representante de naciones que no hayan expresado ninguna reserva a las normas recogidas en el anexo B sometidas a los procedimientos del Protocolo, tendrá un voto adicional (es decir, un total de dos votos)).

3) Las decisiones se tomarán por mayoría simple de votos de los miembros presentes o por votación postal o telegráfica, a menos que se especifique otra cosa y supuesto que haya quorum para la votación (incluyendo las abstenciones). El quorum estará constituido por la mayoría simple de las naciones del anexo A. Puede ser positivo o negativo. En la votación se puede votar positiva o negativamente o abstenerse.

4) El Consejo designará un Director que estará al frente de la Secretaría. El Director y el personal de la Secretaría pueden ser funcionarios de las secretarías de organizaciones internacionales, ya existentes o de nueva creación y, a menos que el Consejo determine otra cosa, serán considerados como personal del secretariado del GATT. El cargo de Director tendrá una duración de cinco años, pudiendo ser renovado, pero el Consejo en cualquier momento puede sustituirle mediante voto en ese sentido de las dos terceras partes de sus miembros.

5) Los gastos de funcionamiento de este Protocolo serán sufragados y repartidos entre las naciones del anexo A de acuerdo con el baremo de su población. No se impondrá a ninguna nación un gasto adicional por su utilización de los procedimientos del Protocolo. La sede del Consejo y de la secretaría será decidida por el Consejo. Este aprobará el presupuesto anual y el baremo de retribuciones.

6) La Secretaría asumirá las responsabilidades de proporcionar los servicios precisos para la ejecución del Protocolo incluyendo:

- Salas de reuniones y servicios de traducción, reproducción de documentos y comunicación.
- Personal de adecuada preparación profesional para servir de asesores a los participantes.
- Elementos para llevar las actas necesarias de todos los procedimientos y para conservar y publicar todas las decisiones y determinaciones.
- Personal propio con suficiente experiencia para actuar como conciliadores, capaces de asistir de forma privada a las naciones en litigio para alcanzar acuerdos.
- Personal propio con experiencia para ayudar en la investigación sobre hechos (encuestas y otros medios).
- De ser requerido por el Consejo, personal adiestrado del que pueda disponerse para su selección como miembros de paneles que puedan designarse de la "lista de panelistas" (ver el párr. 141).
- El secretariado organizará las reuniones y las sesiones de formación necesarias que se prevén en este acuerdo. Y desempeñará todas las demás funciones previstas en el acuerdo y las que le sean asignadas por el Consejo.

### III. Procedimiento de solución de diferencias

1) Todo miembro acuerda celebrar consultas con cualquier otro miembro acerca de cualquier materia relacionada directa o indirectamente con los temas relativos a los documentos incluidos en el anexo B. El Director será considerado como miembro a efectos de este párrafo (o de otros párrafos de esta parte).

2) Si después de haberse llevado a cabo las consultas del párrafo 131, un miembro considera no estar satisfecho con los resultados de tales consultas, puede dirigir una petición de asistencia de mediación



al Director. El propio Director podrá iniciar una oferta de servicios de mediación si lo considera adecuado para conseguir los fines de este Acuerdo.

- a) Los servicios de mediación consistirán en los buenos oficios de una persona de la secretaría con experiencia, o de otra persona seleccionada por el Director o del propio Director.
- b) Si una parte en la diferencia presenta objeciones al mediador propuesto por el Director en el plazo de 14 días después de la propuesta, el Director propondrá otro mediador.
- c) El papel del mediador será consultar a las partes en la diferencia, por separado o conjuntamente, con el propósito de promover entre las mismas un acuerdo satisfactorio que no viole los objetivos de los documentos de los anexos B y C. No se redactarán actas de las propuestas o contrapropuestas de arreglo, pero sí será realizado por el mediador un informe confidencial al Director de todo arreglo acordado conseguido indicando la naturaleza de la diferencia y los términos precisos y completos del arreglo. Este informe será proporcionado a cada parte en la diferencia. Si el Director no recibe objeción escrita o telegráfica al informe por una de las partes en el plazo de 14 días después de que las partes lo hayan recibido, se considerará que las mismas lo han aceptado así como la solución contenida y estarán de acuerdo en aceptarlo plenamente entonces.
- d) Si el Director considera que el acuerdo viola los objetivos de alguna de las normas o documentos relativos al caso, de forma tal que los intereses de los miembros o de naciones no partes en la diferencia puedan ser afectados negativamente, llamará la atención de las Partes, presentándoles sus razones. En este caso, las partes estarán obligadas a continuar sus consultas con el mediador con el propósito de conseguir un acuerdo que no afecte negativamente a otras naciones.

3) Si una parte en una diferencia rechazase la consulta o no aceptase una mediación después de que el Director hayo realizado tres propuestas de mediación o en el caso de que, después de la mediación, las partes no hayan conseguido un acuerdo, en dichos casos una parte en la diferencia puede notificar al Director que desea iniciar un procedimiento de panel. En tal caso, el Director instituirá tal procedimiento.

a) De una lista de individuos elegibles para ser miembros de paneles (la "lista de panelistas"), el Director escogerá privadamente una lista de siete personas, ninguna de las cuales pueden ser ciudadanos, residentes habituales en el territorio o empleados de una parte en la diferencia (a menos que ambas partes acuerden eliminar este requisito) y notificará esta lista a las partes.

b) Si hay dos partes en la diferencia, cada una de ellas tendrá el derecho, dentro de los 14 días siguientes a la recepción de la lista, a objetar por escrito dos nombres de la lista. El Director certificará entonces a las partes en la diferencia la lista de tres personas cuyos nombres no fueron objetados. Esta lista de tres será el "panel" del caso.

c) Si una parte en la diferencia, en el plazo de catorce días tras la recepción de la certificación del panel, notifica al Director que sus superiores intereses nacionales se vean comprometidos por la constitución del panel ya certificado, el Director retirará el panel y comenzará de nuevo el proceso trazado en el párrafo 1.a). Pero después de una objeción de este tipo, el Director puede optar por no retirar un panel ya certificado.

d) (Reservado para el caso de más de dos partes. Posibilidades de intervención.)

e) El panel permitirá a cada parte en la diferencia la oportunidad de realizar una exposición de su opinión. El Panel hará también una exposición de la diferencia, especificando el principio

o principios implicados. Si ninguno de estos principios involucra cuestiones de interpretación de normas del anexo B (o del anexo C si existiera un acuerdo específico) o cuestiones de aplicación de tales normas (esto es, si una norma específica ha sido violada en relación con los hechos que han de investigarse), entonces el Panel puede certificar su criterio de que la diferencia no está dentro de su competencia.

f) Si, en otro caso, uno o más principios implican la interpretación o aplicación de una norma del anexo B o del C, a la que todas las partes en la disputa hayan acordado aplicar el procedimiento que se establecen en la parte IV, permitiendo a todas las partes en la diferencia la oportunidad de presentar argumentos y probar hechos, y el panel, además, llevará a cabo las investigaciones que considere necesarias que le permita eximir su responsabilidad en los términos del párrafo g).

g) La responsabilidad del panel es llegar a una decisión (en el sentido de sentencia arbitral) acerca del principio o principios sobre los que hay diferencia y que supongan la interpretación o aplicación de una norma o normas específicas del anexo B (o del C si todas las partes en la diferencia así lo acuerdan). El panel no hará recomendaciones ni sugerirá ni impondrá sanciones.

h) La decisión del panel debe venir acompañada de una exposición completa de los hechos reconocidos y de una exposición completa de razones. La decisión será notificada a cada parte, en la diferencia que dispondrá de 14 días para objetar parcial o totalmente la exposición o juicios. El panel considerará todas estas objeciones y, de no producirse la decisión de volver a abrir el caso, indicará que su decisión es final.

i) La decisión final con una exposición completa de los hechos y razones será certificada a las partes y al Director y será publicada inmediatamente. Con ello, el panel termina su tarea.

j) Las partes en la diferencia tienen la obligación de aceptar la decisión del panel y actuar de conformidad con ella a menos que sea adoptada una resolución, según los procedimientos adecuados descritos en el párrafo 4, que exima a una parte de actuar conforme a la decisión del panel.

4) Tras la certificación de la decisión del panel, el Director transmitirá inmediatamente la decisión a las partes en la diferencia y al órgano colectivo apropiado, determinado de la manera siguiente:

- a) Si la decisión se refiere a un documento (tales como los códigos o las normas de un tratado o de acuerdos como el GATT, que contiene un acuerdo expreso sobre el procedimiento a seguir con posterioridad a la certificación de la decisión de un panel, el Director la notificará al órgano apropiado según los términos del documento, llamando la atención sobre la decisión y el procedimiento posterior.
- b) De no existir un procedimiento expresamente acordado descrito en 4 a), si las condiciones del documento establecen un órgano de gobierno (como las Partes Contratantes del GATT), el Director notificará a tal órgano la decisión, de forma que el órgano pueda adoptar la acción que considere adecuada. En tal caso, se presumirá que las partes en la diferencia están de acuerdo en la que el órgano considere la decisión y que están también de acuerdo en que el órgano haga recomendaciones a las partes sobre las acciones pensadas para resolver la diferencia. Tales recomendaciones reconocerán la naturaleza obligatoria de la decisión, pero pueden incluir medidas tales como exenciones (si hay un poder de derogación en el órgano) u otras a adoptar, de forma que proporcionen una excepción legal a la norma implicada en la decisión. En caso de que el documento afectado sea todo o parte del GATT y que la decisión sea enviada a las Partes Contratantes, se considerará también que equivale a la encuesta llevada a cabo por un panel del GATT en los términos del artículo XXIII del GATT, de existencia de perjuicio o menoscabo.

c) En el caso de que no exista un órgano adecuado según las normas de los puntos III.4.1) y IV.4.2) el Director transmitirá la decisión al Consejo para su consideración y para que éste haga las recomendaciones tal como se establece en III.4.1) y IV.4.2).

5) No se impondrán sanciones por incumplimiento de una decisión en términos de este protocolo de solución de diferencias; pero las condiciones y procedimientos para sanciones que se encuentran especificadas en documentos o reglas internacionales distintos a los aquí señalados pueden ser de aplicación. Nada de lo contenido en este protocolo de solución de diferencias será considerado como modificativo o dismuntivo de los derechos de cada parte a solicitar las sanciones previstas en los documentos relacionados en los anexos B,C o en otros documentos, salvo que la decisión realizado bajo este protocolo será considerada como obligatorio.

#### IV. Paneles y procedimientos

1. La "lista de panelistas" será una lista de nombres de personas elegibles para su inclusión en un panel.

- a) La lista incluirá la nacionalidad, el país de residencia habitual de cada persona y su ocupación.
- b) El Director tendrá derecho a proponer los nombres de la lista según los principios que se especifican más adelante y a las condiciones adicionales, si existen, que especifique el Consejo. El Director puede cambiar la lista en cualquier momento pero habrá de revisarla completamente al menos una vez al año.
- c) La lista constará de veinte nombres, a menos que el Consejo especifique un número diferente. En la misma no podrá haber más de tres personas, ciudadanos o residentes habituales de la misma nación. Las personas incluidas no serán necesariamente ciudadanos o residentes de países miembros (anexo A), pero los ciudadanos o residentes de estos serán preferidos.

d) Los criterios de selección para la inclusión en la lista comprenderán los siguientes y los que además puedan ser especificados por el Consejo:

- La persona debe tener un carácter y reputación de juiciosa, significando con ello que sus juicios y opiniones son considerados imparciales y objetivos.
- Debe tener 35 o más años, gozar de buena salud y poseer la suficiente formación académica o experiencia práctica para entender el funcionamiento de las normas legales internacionales y las relaciones económicas entre naciones.

e) Antes de que una persona sea seleccionada para su inclusión en la lista, aceptará un compromiso para un período de tiempo determinado, no inferior a dos años, de estar razonablemente disponible para actuar en los paneles y no ejercer actividades que pudiesen estar en contradicción con sus obligaciones potenciales como miembro del panel o que pudiesen afectar la reputación del procedimiento de solución de diferencias de este Protocolo. El Director, en cualquier momento, puede eliminar el nombre de una persona de la "lista de panelistas" si considera discrecionalmente que la continuidad del nombre en la misma afecta negativamente a las finalidades y objetivos de este Protocolo y lo hará obligatoriamente siempre que una persona rompa el compromiso establecido en este párrafo. El Consejo puede especificar normas adicionales relativas a conflicto de intereses u otras materias referentes a este párrafo.

f) Todas las personas de la "lista de panelistas" recibirán una gratificación anual, con independencia de que formen parte seleccionados como miembros de un panel, cuya cuantía será especificada por el Consejo y no será inferior a (        ) anuales. Además del reembolso de todos sus gastos, las personas que actúan en un panel recibirán una tasa adicional, así como una dicta diaria, que será fijada y revisada por el Consejo. Hasta que sea fijada, se establecen provisionalmente en (        ) y (        ).

g) Todo país miembro puede nombrar personas para su inclusión en la "lista de panelistas". El Director puede nombrar otras personas tras haber recibido recomendaciones para ello de grupos privados reputados establecidos en otros lugares. Todas las designaciones serán notificadas a todos los miembros del Consejo y únicamente aquellas personas no objetadas por más de un 20 por ciento de los miembros serán integrados en la "lista de panelistas" cuando el Director la redacte. Una vez al año, como mínimo, el nombre de cada persona de la "lista de panelistas" será comunicado al Consejo como persona designada según el procedimiento de este párrafo.

2. Las personas incluidas en la "lista de panelistas" se reunirán periódicamente y elegirán entre sus miembros un presidente para sus reuniones. Estas reuniones tendrán lugar como mínimo una vez al año y serán convocadas por el Director a propia iniciativa o a petición del presidente o a petición del Consejo según votación mayoritaria.

3. Las reuniones de las personas incluidas en la "lista de panelistas" tendrán como finalidades adoptar las medidas previstas en este acuerdo o las medidas necesarias para la ejecución del mismo y a buscar los efectos formativos de familiarizar a las personas presentes con los procedimientos del acuerdo. Principios sustantivos de interpretación y aplicación de normas de los documentos B y C pueden ser discutidos de modo privado con el propósito de aumentar la uniformidad, y la posibilidad de predicción de decisiones de los diferentes paneles.

4. Las personas de la "lista de panelistas" prepararán regulaciones relativas a las normas de procedimiento detalladas que han de seguirse en este protocolo, incluyendo normas para las investigaciones, argumentos, extensión y lenguaje de las exposiciones orales o escritas, calificaciones de las personas que aparecen ante el panel, lugar de los procedimientos y otras cuestiones similares. Tales regulaciones se harán obligatorias cuando hayan sido notificadas a todos los miembros

del Consejo y no se hayan recibido objeciones escritas en un plazo de noventa días hábiles después de tal notificación por parte de más de un 25 por ciento del número total de votos del Consejo. Podrán hacerse cambios periódicamente según el mismo método. Si resultase imposible llegar a regulaciones por este medio, la regulación propuesta será considerada en una reunión del Consejo que adoptará la misma según una votación mayoritaria.

5. Las personas de la "lista de panelistas" pueden hacer recomendaciones al Consejo relativas a cualquier materia relacionada con el acuerdo.

#### V. Vigilancia del cumplimiento

1. El Director puede, por propia iniciativa, según directiva del Consejo a petición de un órgano adecuado señalado en cualquier documento del Anexo B, estudiar las infracciones que se señalan respecto a las normas del Anexo B. Las reclamaciones de ciudadanos particulares serán aceptadas por el Director o sus agentes y la secretaría podrá recibir informaciones de cualquier fuente o puede llevar a cabo encuestas privadas.

2. Si como resultado de la actividad definida en el párrafo anterior el Director considera que hay buenas razones para concluir sobre la base de la información de que dispone que se está quebrantando una norma del anexo B, puede en privado llamar la atención sobre esta conclusión al miembro o miembros que la están supuestamente quebrantando, así como a cualquier otro miembro que se vea posiblemente perjudicado por tal violación. Si, a la luz de esa información, un miembro desea actuar conforme a la parte III anterior, puede hacerlo así.

3. Si un ciudadano particular plantea formalmente una queja al Director alegando que la acción de un miembro viola una norma del Anexo B de forma que se causa un daño al reclamante, el Director puede, si considera que esa queja está justificada, estudiar la materia según



el párrafo V.1 y actuar conforme al V.2. Si, como resultado del estudio, el Director considera que existen razones fundamentadas para obtener la conclusión de que las quejas son ciertas y se llega a la conclusión de que la cuestión es lo suficientemente seria como para justificar una acción, el Director lo notificará a los miembros contra los que se haya presentado la queja y al miembro de cuya nacionalidad es el reclamante y, a menos que el último presente objeciones en el plazo de treinta días, el Director podrá actuar según los procedimientos de la Parte III anterior como si fuese una parte en la diferencia.

D. Hudec, posiblemente el autor que ha dedicado mayor atención a las cuestiones relativas al sistema de solución de diferencias del GATT, desde una perspectiva "legalista" pero moderada, ha tratado el problema de su futuro, no de una forma tan sistematizada como los anteriores, pero poniendo de manifiesto la existencia de cuestiones que deben abordarse para una mayor eficacia.(13)

Para esta autor existen tres cuestiones cuya renegociación se requiere como elemento previo, dado que su tratamiento en el Acuerdo General ha quedado obsoleto. Ello porque la nueva regulación engendrada tras la Ronda Tokio probablemente supondrá un aumento significativo del empleo del artículo XXIII y si ciertas obligaciones legales que pueden ser invocadas bajo el artículo XXIII han perdido el apoyo de la comunidad GATT, la situación podría provocar un fracaso de los sistemas de solución de diferencias.

Estas cuestiones clave (que no resultan sorprendentes) son: el tratamiento de las importaciones de productos agrícolas, la renegociación de las cláusulas de salvaguardia del artículo XIX y la cláusula de nación más favorecida. Hudec las define como los asuntos inconclusos de la reforma del sistema.

En su opinión, el procedimiento que se estableció tras la Ronda Tokio, si bien en principio parece conservador, descansa en el

cumplimiento de un requisito indispensable: la voluntad de hacer frente con él a los problemas que como el del "nuevo proteccionismo" se han venido dejando sentir en los últimos años. Han de ser los Gobiernos, en definitiva los creadores del sistema, los que hagan sentir la necesidad -y el deseo- de someterse a una disciplina concertada. Todo sistema de solución de diferencias descansa en ello.

\* \* \* \* \*

E. La exposición que se ha realizado del mecanismo y de su evolución así como de los proyectos de reforma dan ocasión para introducir algunas ideas al respecto.

Resulta evidente, en primer lugar, el reconocimiento general de la necesidad de la existencia de un sistema de solución de diferencias en cualquier futura organización de comercio. Ello por buen número de razones: 1) desde el punto de vista de política interior constituye un arma que poseen los Gobiernos para hacer frente a determinadas presiones (si bien el límite entre política económica "internacional" e "interior" aparece cada vez menos definido); 2) desde la óptica de los países en desarrollo que no tienen posibilidades bilaterales de retorsión, es un elemento indispensable; 3) constituye el método natural de cierre de un sistema pactado de derechos y obligaciones de contenido económico.

Los problemas surgen naturalmente cuando se intentan plasmar los principios en la práctica. En ese orden hay cuestiones de procedimiento y de contenido que deben abordarse. Examinémoslos gradualmente desde los intentos de mejora del sistema a los más complejos que suponen la creación de una organización propia y específica de arbitraje.

1. Un primer paso sería la consideración de algunas mejoras dentro del sistema actual, tal como queda definido por la Ronda Tokio.

En esta línea realista las consideraciones que deben hacerse son las siguientes:

- Respecto al acceso, con la actual composición del GATT, podría preverse un cierto automatismo. Bastaría, por ejemplo, que dos partes que llevan a cabo consultas informasen de su intención y que, sin esperar a las reuniones del Consejo de Representantes éste tuviese concedida una autorización de carácter permanente para iniciar los procedimientos en un plazo determinado (15 días) tras la comunicación por las Partes en la consulta de que no han conseguido una conciliación.

Resulta más difícil -en la actual redacción del Acuerdo General- dar acceso a personas particulares. Claro que ello se ha evitado en ocasiones pues los Gobiernos han representado intereses individuales (en el caso español de la soja resulta evidente) o en otros los particulares están agrupados en una organización cuasi estatal (caso del café). Pero un acceso directo supondría una modificación del Acuerdo General.

- Es importante en cierto sentido la preocupación por conseguir paneles equilibrados. Efectivamente, su composición por personas que forman parte de las delegaciones ante el GATT plantea inconvenientes, pero, al mismo tiempo, también tiene indudables ventajas de coste (en momentos en que los Gobiernos ven con recelo el aumento de sus cuotas en las organizaciones y se preguntan sobre la eficacia de algunas de ellas y la necesidad de moderarlas) y de especialización en esa selva un tanto complejo que es el GATT.

En esas circunstancias, resulta lógico que no pueda pensarse más que en hacer disponibles a la Secretaría del GATT nombres de personas con experiencia en materias del GATT que podrían venir acompañadas de expertos universitarios. Sería necesario contar con una cierta lista de personas a principios de cada año, provenientes de esas dos fuentes para realizar las tareas.

- Debería darse un cierto margen de especialización. Tras un primer estudio del tema y de la petición del país demandante (que puede, por ejemplo, solicitar un dictamen acerca de si un principio ha sido quebrantado y renunciar a cualquier tipo de compensación), según la

naturaleza del tema podría el panel tener una composición con personas de mayor preparación jurídica o económica. En este último caso, resulta evidente que ha de llevarse a cabo un estudio económico de las consecuencias de las acciones que se han adoptado.

Y, en una línea clara de apoyo a los países en desarrollo, prestar dentro de los límites claramente impuestos por la propia tarea, prestar una asistencia técnica por parte de la Secretaría.

- Debería ser automática la preparación por parte del mecanismo permanente de la organización de las consecuencias de los informes de los grupos en cuanto revelan deficiencias del propio Acuerdo. Así ocurre en los casos en que España se ha visto envuelta. Unos criterios de definición que se someterían a la aceptación de las Partes más adelante facilitarían las cosas. En el caso español, los conceptos de "productos similares" y de "normas de origen" hubiesen hecho más clara la cuestión.

En este sentido, sí resulta conveniente el mantenimiento de unos "repertorios" que facilitasen la tarea. Sin embargo, debe huirse de la aplicación automática de precedentes pues cada caso plantea matices y datos nuevos que se precisan estudiar en profundidad.

- Fijación de unos plazos relativamente flexibles pero que impidan la "eternización" del problema para cada una de las fases del procedimiento. En circunstancias normales, una vez que las partes en la diferencia han expresado no haber llegado a una solución bilateral en sus consultas, no debería exceder de seis meses el tiempo que el panel tomaría en todas sus fases, plazo que debería ser sensiblemente inferior en aquellos casos simples en que sólo se precisa dar una respuesta a una cuestión muy específica, reconocida así por las partes en la diferencia.

- Mayor publicidad de ciertos elementos del proceso y especialmente de algunas circunstancias. En los casos en que se llega a acuerdo, en la actualidad se limita el panel a constatar este hecho. En

ciertas circunstancias, así como los casos de retirada de demanda podría ser interesante una exposición de las razones, sobre todo cuando se pusieran de manifiesto cuestiones de principio de interés general.

- En la mayoría de los casos ofrecer a las Partes Contratantes una escala de acciones a emprender. En buen número de casos resulta evidente que existe una única salida: la medida viola claramente un principio del GATT y debería ajustarse a la legalidad; pero existen otros en que pueden ofrecerse a las partes en la diferencia algunas opciones.

- Mantenimiento de las posibilidades de conciliación en todo momento, actuando en este sentido como un órgano de arbitraje de soluciones. En este sentido habría, incluso, que reforzar los principios de buena fe de las partes que acuden al procedimiento no considerándolo como actos contenciosos.

- Finalmente, reforzamiento de los sistemas de vigilancia de las Partes en una doble dirección: a) la del cumplimiento de las propias recomendaciones y b) la de detección de problemas (por medios diversos, notificaciones, "contranotificaciones", estudios sectoriales) que podría llevar a una celebración de consultas informales con países que previsiblemente se vean sometidos a presiones para adoptar medidas no compatibles con el Acuerdo.

2. Una segunda hipótesis se centra más en la línea expuesta por Hudec que en las legalistas. Efectivamente, se han detectado deficiencias en la aplicación del Acuerdo General en determinadas áreas y esferas y resultaría razonable una renegociación en profundidad del mismo adoptándolo a las nuevas circunstancias del mundo.

Quizá los principios fundamentales -igualdad de trato, nación más favorecida- necesiten una reformulación, al igual que buena parte de los mecanismos. El sistema de solución de diferencias es el resultado de un equilibrio inicial que se rompería con una nueva redefinición de objetivos y sistemas. En este caso, la actual formulación

del artículo XXIII no tendría razón de ser y debería buscarse una nueva fórmula que combinase tres elementos: por una parte, la definición del mecanismo como un mecanismo de arbitraje, tras el agotamiento de las vías de la conciliación, por otra, el respecto a unas normas claramente definidas (en este sentido podría pensarse en unos principios generales y en unos Códigos interpretativos) en que se establece un equilibrio de derechos y obligaciones en las que quedan definidas las sanciones posibles; y finalmente un procedimiento accesible, eficaz y rápido.

3. La tercera hipótesis resulta aún más futurible que la anterior y ha sido esbozada en la sección anterior al hacer referencia a las modificaciones institucionales en las actuales organizaciones internacionales.

En este esquema, un sistema general del tipo de los previstos por Jackson o la American Law Association tendría más cabida, al menos en sus perfiles iniciales. Sí resultarían necesarios definir varios puntos:

- iniciación de procedimiento;
- definición del mismo en varias etapas: consulta, servicios de conciliación, servicios de mediación, arbitraje. No parece posible la creación de un tribunal de justicia específico, aunque la palabra "Tribunal" podría emplearse también para el concepto de arbitraje;
- elementos de vigilancia multilateral.

Este sistema exigiría evidentemente una adaptación de los sistemas actualmente empleados en las organizaciones comerciales internacionales que hemos estudiado y efectivamente su viabilidad depende de la eliminación del componente político de los intentos de reforma, lo cual parece, hoy por hoy, difícil de conseguir.

Por ello, en una hipotética nueva negociación dentro del marco comercial, posiblemente ampliado, la búsqueda de un sistema de equilibrio de las instituciones no debe contemplarse desde un punto

de vista exclusivista de una disciplina: la jurídica, la económica, la comercial... sino que, utilizando el mismo concepto de interdependencia que se hace patente en el mundo de nuestros días, debería buscar un sistema interdisciplinar, gradual y posibilista.

### 3) UTILIZACION POR ESPAÑA

En muchas ocasiones en este estudio se ha hecho una referencia directa a la participación española en las tareas del GATT. Resulta interesante realizar una recapitulación final.

En el terreno de concesiones arancelarias nuestro país ha realizado tres negociaciones: la de su acceso, y las de las rondas Kennedy y Tokio. Una valoración de sus resultados ha de ser provisional en cuanto a la importancia de las concesiones realizadas por cuanto en la actualidad la estructura arancelaria española se encuentra sometida a una profunda revisión. Una refundición de las listas de concesiones llevada a cabo en 1979 se ha quedado ya anticuada y, en la actualidad, se participa en un ejercicio de confección de listas móviles que está lejos de ser concluido.

En grandes líneas podría indicarse que se encuentran consolidadas en el GATT un 40% del total de posiciones arancelarias y un volumen de comercio del orden de los 2000-2250 millones de dólares. Ahora bien, estas consolidaciones afectan especialmente a productos industriales, aunque algunos productos agrícolas clave en la actual situación también lo están -habas de soja, maíz-.

No se han producido grandes tensiones en los productos comprendidos a lo largo de estos veinte años. Podrían citarse los casos de los quesos, el caucho sintético y algunos productos químicos (pentoeritritol, ácidos penicilínicos) como los más destacados, de los que han causado problemas, sometidos al mecanismo de salvaguardias o de re-negociación de concesiones.

En el terreno de concesiones igualmente ha de señalarse la participación española en el protocolo de negociaciones comerciales entre países en desarrollo. En la actualidad, los productos abarcados suponen un volumen de comercio de alrededor de un centenar de millones de dólares.



La contrapartida ha sido importante pues ha permitido a las exportaciones españolas gozar de los beneficios de n.m.f. en prácticamente el 90% de los destinos de nuestras mercancías.

Por lo que se refiere a ventajas en materias no arancelarias, ha quedado señalada la participación española en algunos de los códigos negociados en la ronda Tokio y debe notarse igualmente que nuestro proceso de liberalización fué examinado en 1971 por el Comité de Balanza de Pagos en momentos en que se había producido un retroceso en el mismo.

Sin embargo, el balance no parece satisfactorio por cuanto no se ha hecho gran uso de las ventajas que los mecanismos GATT ofrecen a España. Ciertamente hay razones que pueden explicarlo:

- 1) La incorporación se efectúa en un período de crisis del sistema, que no fué considerado como un estímulo más para conseguir una mayor liberalización e integración en él.
- 2) La orientación hacia un mercado importante: el de la CEE que se traduce en largas negociaciones de un acuerdo preferencial primero y de la adhesión después.
- 3) Un cierto desaliento como consecuencia de no haberse obtenido compensaciones adecuadas en el momento de ampliación de la CEE, de seis a nueve.
- 4) Las complejidades del sistema que exigen el conocimiento de una técnica "sui generis" y en el que no se consiguen resultados inmediatos.
- 5) Una cierta tendencia a pasar inadvertido en los organismos económicos por temor a que algún país pudiera exigir mayores aportaciones (una aceleración de la liberalización comercial, la eliminación más rápida de restricciones). Ello es el reflejo de políticas económicas debatativas y, a veces, contradictorias.

Si se pasa al dominio de la solución de diferencias el saldo es plenamente negativo, puesto que nunca se ha utilizado este camino en un sentido positivo, esto es, en el de efectuar reclamaciones ante

obstáculos planteados a las exportaciones y en todos los casos ha sido España la que ha sido situada ante la opinión internacional como demandada. Ello viene suavizado por el hecho de que, en líneas generales, se han conseguido resultados más que aceptables, pero, sin duda, ha existido un desequilibrio notable.

Al examinar las causas llama la atención, en primer lugar, el hecho de que los mecanismos del GATT son escasamente conocidos. En efecto, han quedado limitados en su consideración a algunos cursos de las facultades de Ciencias Económicas y en mucha menor cuantía en las de Derecho, como principales centros de estudio ciertamente se está lejos -como otros muchos países- de contar con cursos de especialización en GATT (que, en cambio, existen en Estados Unidos y Canadá), pero este hecho se refleja de forma indudable en las acciones prácticas.

Quizá la complejidad del sistema GATT ya apuntada, la escasez de salidas profesionales y la inclinación anglosajona de sus técnicas sean factores explicativos. Pero en otros países existe un mayor conocimiento del sistema por parte de entidades profesionales (cuerpos de exportadores e importadores, profesionales del comercio exterior) que hacen uso adecuado del mismo y actúan como órganos de presión sobre las administraciones respectivas.

En nuestra administración pública el conocimiento del GATT figura como tema muy general en oposiciones a algunos cuerpos especiales, pero su competencia queda limitada a un servicio de la Dirección General de Política Comercial del Ministerio de Comercio, sin que en otros órganos administrativos se tenga en la mayor parte de las veces idea de ese compromiso institucional asumido por nuestro país y lleguen a preconizar acciones a veces plenamente contrarias a los principios aceptados. (Un caso muy frecuente es la proposición de restricciones discriminatorias a la importación, motivadas por presiones de sectores concretos.)

Ello se refleja en la casi inexistencia de una bibliografía en español de contribuciones al estudio del tema. Existen obras sobre organizaciones económicas en que se incluye lógicamente un capítulo sobre el tema y un buen libro de vulgarización (el escrito por A. Magro) así como algunos artículos en revistas técnicas (Información Comercial Española fundamentalmente), pero normalmente la velocidad de los acontecimientos -con no ser excesiva- supera las posibilidades de actualización de los autores.

No cabe duda de que en el futuro un mejor conocimiento resulta importante si se tienen en cuenta algunos factores de relieve:

- a) La consideración que la Constitución española da a los tratados internacionales como fuente de derecho positivo. Sin entrar aquí en la discusión emprendida sobre el tema, sí es de interés resaltar que la cuestión plantea, sin duda, aspectos de gran transcendencia;
- b) Los planteamientos de política comercial previsible para un plazo medio con su objetivo claramente definido, la integración en la CEE hacen imprescindible el conocimiento de los compromisos adquiridos por la Comunidad en el GATT así como su actuación en el ámbito de la organización.

En esta perspectiva, debe indicarse que la entrada de España en la CEE supondrá la aceptación de todos los compromisos negociados en la ronda Tokio, y su cambio de consideración internacional. Se pasará a ser un país donante del sistema de Preferencias.

El marco de referencia será, sin duda, más limitado pero en el mismo habrá que buscar el mejor aprovechamiento de los recursos institucionales. Es a la Comisión de las Comunidades a la que corresponde la defensa de las posiciones comunitarias, pero no puede olvidarse que éstas vienen fijadas por una negociación previa entre los miembros, en la que obtienen mayores ventajas los de mejor preparación.

- c) Una entrada en la CEE, aunque disminuye ciertamente las posibilidades de utilizar el mecanismo de solución de diferencias, no las elimina (recientemente se han examinado las prácticas fiscales

relativas a exportación de tres países comunitarios y se ha debido llevar a cabo un examen de medidas restrictivas aplicadas por Italia) por lo que debe seguirse atentamente su desenvolvimiento. Durante la etapa inmediatamente anterior algunas de las cuestiones planteadas a España (café y soja) han tenido como telón de fondo la preocupación de los países demandantes por un eventual empleo de estas medidas nacionales por parte comunitaria. Y resulta, incluso, del mayor interés reforzar el conocimiento del tema.

Desde todas estas perspectivas -la modificación del marco institucional, la creación de nuevas técnicas de medida de los obstáculos no arancelarios al comercio, la integración en la CEE -un mayor conocimiento del GATT y una más amplia aplicación de los mismos aparece, pues, no sólo como deseable sino como necesario.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS SOBRE EL CAPITULO VI

- (1) En la elaboración de los criterios del futuro sistema internacional de comercio junto a las ideas propias, se ha realizado una síntesis, entre otras, de las expuestas por JACKSON: "World Trade and the Law of GATT"; DAM: "The GATT: Law and International Economic Organization"; HUDEC: "The GATT Legal System and World Trade Diplomacy", ya recogidos a los largo de los capítulos anteriores, así como del trabajo editado por D. WALLACE y H. ESCOBAR: "The future of International Economic Organizations".
- (2) American Society of International Law: "Re-Making the System of world Trade: A Proposal for Institutional Reform", reproducido en JACKSON, John H. "Legal Problems of International Economic Relations" pp. 367 y ss.
- (3) V. las contribuciones de L. GORDON y H. MALMGREN recogidas en WALLACE y ESCOBAR (eds.) ya citado.
- (4) Special Advisory Panel of the Atlantic Council: "GATT Plus: A Proposal for Trade Reform".
- (5) véase, p.ej., DAM: op.cit. pp. 378 y ss.
- (6) Se ha hecho ya una referencia a esta cuestión en el capítulo II. Véase fundamentalmente el estudio editado por GRUBEZ y JOHNSON: "Effective tariff protection", Ginebra 1971. y los estudios del GATT dentro de la serie TAR/W.
- (7) v. el documento del GATT: TAR/W/11.
- (8) Algunos de estos desarrollos se encuentran en la documentación producida en el Grupo de Trabajo que estudió la adhesión de Grecia a la CEE (aún no ha publicado, a fines de 1981, sus conclusiones).
- (9) H. DE KRUIJK: "The Effect of Tariff and Non-Tariff Barriers on U.S. Sugar Imports". Weltwirtschaftliches archiv Bd. CXV, 1979, pp. 316-343. Igualmente sobre los modelos desarrollados con motivo de la Ronda Tokio: M.E. KREININ y L. OFFICER "Tariff Reductions under the Tokyo Round: A Review of Their Effects on Trade Flows, Employment and Welfare". Respecto al cálculo de las elasticidades de importación y exportación, la obra de STERN, FRANCIS y SCHUMACHER "Price elasticities in International Trade" contiene una bibliografía extensiva.
- (10) AMERICAN SOCIETY OF INTERNATIONAL LAW en la obra ya citada de JACKSON pp.376 y ss.
- (11) John H. JACKSON: op.cit.pp. 791 y 792.

- (12) John H. JACKSON: "Governmental Disputes in International Trade Relations: A Proposal in the Context of GATT" en Journal of World Trade Law, enero-febrero 1979 pp. 13 y ss.
- (13) Véase HUDEC, Robert.E.: "GATT Dispute Settlement after the Tokyo Round: an Unfinished Business" en Cornell International Law Journal, vol.13, n° 2 pp. 145 y ss. Del mismo autor: "Adjudication of International Trade Disputes", Trade Policy Research Centre, Thames essays n° 16.



### BIBLIOGRAFIA Y DOCUMENTACION SELECCIONADA

1. Bibliografía:

- Libros
- Artículos
- Documentos GATT
- Documentos UNCTAD

2. Texto Acuerdo General

3. Texto Protocolo adhesión España

4. Procedimiento para las consultas celebradas de conformidad con el artículo XXII acerca de cuestiones relacionadas con los intereses de cierto número de países participantes, adoptada el 10 de noviembre de 1958 (IBDD, 7º supl.; págs. 24-25)

5. Conciliación. Procedimiento previsto en el artículo XXIII (IBDD, 14º supl.; págs. 20 a 22)

6. Declaración ministerial de Tokio

7. Entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia (IBDD, 26º supl.; págs. 229 a 238)

8. Relación de casos sometidos al mecanismo de solución de diferencias del GATT

9. Documentación caso soja

10. Documentación caso café

11. Obligaciones en materia de notificaciones de las Partes Contratantes (documento C/111)



**1. Bibliografía:**

- Libros
- Artículos
- Documentos GATT
- Documentos UNCTAD

L I B R O S  
=====

1. ALTING VON GESUSAU, Frans A.M. ed. -"Economic relations after the Kennedy Round".- Leyden, A.W. Sijthoff, 1969. 224 p. (Publications of the John F. Kennedy Institute, Center for Atlantic Studies, n° 2).
2. ATLANTIC COUNCIL OF THE U.S. -"GATT Plus: A proposal for trade reform".- New York, Praeger. 1976. 187 p.
3. ALLEN, James Jay. -"The European common market and the GATT".- Washington, University Press (1960), 244 p.
4. BALDWIN, Robert E. -"Nontariff distortions of international trade".- Washington, Brookings Institution (1970), 210 p.
5. BEDJAOUI, Mohammed. -"Hacia un nuevo orden económico internacional".- UNESCO, ed. Sígueme, Salamanca (1979), 238 p.
6. BRATSCHI, Peter. -"Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen, GATT: Handbuch für den Praktiker".- Zurich, Schulthess Polygraphischer Verlag (1973).
7. BROWN, William Adams. -"The United States and the restoration of world trade. An analysis of the ITO charter and the General Agreement on Tariffs and Trade".- Washington, Brookings Institution, 1950, 572 p.
8. CARREAU, Dominique; FLORY, Thiébaud; JUILLARD, Patrick: "Droit international économique". Paris, Librairie Générale de droit et de jurisprudence, 1<sup>re</sup> ed., 1978; 2<sup>e</sup> ed. 1980, 630 p.
9. CASADIO, Gian Paolo. "Transatlantic trade USA-EEC confrontation in the GATT negotiations". (Westmead) Saxon House (1973), 260 p.
10. CLINE, William R.; KAWANABE, Noboru; KRONSTJO, T.O.M.; WILLIAMS, Thomas. "Trade negotiations in the Tokyo Round: A quantitative assessment". Washington, Brookings Institution. 1978, 314 p.
11. CORBET, Hugh; JACKSON, Robert (eds): "In Search of a New World Economic Order". London: Croom Helm, 1974; and New York, Wiley, 1974, 288 p.
12. CORBET, Hugh; ROBERTSON David (eds): "Europe's Free Trade Area Experiment: EFTA and Economic Integration". (Oxford y New York: Pergamon Press, 1970), 268 p.
13. CURZON, Gérard. "Multilateral commercial diplomacy. The General Agreement on Tariffs and Trade and its impact on national commercial policies and techniques". London, M. Joseph (1965), 367 p.
14. DAM, Kenneth W. "The GATT. Law and international economic organization". Chicago, London, University of Chicago Press (1970), 480 p.
15. EVANS, John W. "The Kennedy Round in American trade policy. The twilight of the GATT?". Cambridge, Harvard University Press, 1971, 383 p.

16. FLORY, Thiébaud. "Le GATT, droit international et commerce mondial". Paris, R. Pichon & R. Durand-Auzias, 1968, 306 p. (Bibliothèque de droit international, 46. Organisations internationales, 2.).
17. FRANTZ, Ulrich. "25 Jahre Welthandelspolitik: Ziele und Ergebnisse des allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen, GATT, von 1948-1973". Berlin, Duncker und Humblot (1974), 164 p. (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 224).
18. GARDNER, Richard N. "Sterling-dollar diplomacy. The origins and the prospects of our international economic order". New York, London, McGraw-Hill (1969), 423 p.
19. GUPTA, K.R. "GATT and underdeveloped countries". New Delhi; Chandigarh: A. Ram, 1976, 364 p.
20. HUDEC, Robert E. "The GATT legal system and world trade diplomacy". New York, Praeger Publishers 1975, 399 p.
21. JACKSON, John H. "Legal problems of international economic relations" (Cases, materials and text), West Publishing Company, Minnesota, 1977, 2 vol. 1097 + 437 p.
22. JACKSON, John H. "World trade and the law of GATT. A legal analysis of the General Agreement on Tariffs and Trade". New York, Bobbs-Merrill (1969), 948 p.
23. JAEGER, Franz. "GATT, EWG und EFTA. Die Vereinbarkeit von EWG- und EFTA-Recht mit dem GATT-Statut". Bern, Stämpfli, 1970, 399 p. (Etudes suisses de droit européen, 4.)
24. JOHNSON, Harry G. (ed) "New Trade Strategy for the World Economy". (London: Allen & Unwin, 1969; and Toronto: University of Toronto Press, 1969), 352 p.
25. KOCK, Karin. "International trade policy and the GATT, 1947-1967". Stockholm, Almqvist & Wiksell (1969), 334 p. (Acta Universitatis Stockholmiensis, New series, 11.)
26. KOSTECKI, M.M. "East West Trade and the GATT System". (London: Macmillan, 1979); and New York: St. Martin's Press, 1979), 170 p.
27. LASZLO, E.; BAKER, R.; EISENBERG, E.; RAMAN, V.: "The objectives of the new international economic order". Pergamon Press, New York (1978), 256 p.
28. LIEBICH, F.K. "Das GATT. Eine Textausgabe des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens". Baden-Baden, A. Lutzeyer (1961), 137 p. (Schriftenreihe zum Handbuch für Europäische Wirtschaft, 19.)
29. LIEBICH, F.K. "Grundriss des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens: GATT. Mit Texten des GATT, des Baumwolltextilabkommens und anderer wichtiger Dokumente". 2. Aufl. -Baden-Baden, Nomis (1967), 177p. (Schrittenreihe zum Handbuch für Europäische Wirtschaft, 19.)
30. LOPES, J.M. Cidreiro. "O acordo geral sobre pautas aduaneiras e comércio: GATT". Lisboa, Centro de economia e finanças, 1965, 383 p. (Instituto Gulbenkian de ciência, Centro de economia e finanças, estudos e seminários.)

31. LORTIE, P. "Economic Integration and the Law of GATT". London, Praeger (1975), 181 p.
32. MACBEAN, Alasdair and BALASUBRAMANYAM, V.N. "Meeting the Third World Challenge". (London: Macmillan, 1976; and New York: St. Martin's Press, 1976), 288 p.
33. MCFADZEAN, Sir Frank et al., "Towards an Open World Economy", Report of an Advisory Group (London: Macmillan, 1972; and New York: St. Martin's Press, 1972) 198 p.
34. MACKENZIE, Kenneth C. "Tariff-making and trade policy in the U.S. and Canada: A comparative study". New York, London, E. Praeger (1968), 294 p. (Praeger special studies in international economics and development.)
35. MALMGREN, Harald. "Trade wars or trade negotiations? Non-tariff barriers and economic peace-keeping". Washington. Atlantic Council of the U.S., 1970, 101 p.
36. MARTINEZ CORTIÑA, R. y SANPEDRO, J.L. "Estructura económica (teoría básica y estructura mundial)". Ediciones Ariel, Barcelona, 4<sup>a</sup> ed. 1975, 684 p.
37. MIDDLETON, Robert. "Negotiating on Non-tariff Distortions of Trade: the EFTA Precedents". (London: Macmillan, 1975; and New York: St. Martin's Press, 1975), 212 p.
38. NEME, Jacques et Colette. "Organisations économiques internationales". Paris. Presses universitaires de France, 1972, 482 p.
39. O.C.D.E.: "Policy perspectives for international trade and economic relations (Report Rey)". Paris, 1972, 168 p.
40. PATTERSON, Gardner. "Discrimination in international trade. The policy issues, 1945-1965". -Princeton, Princeton University Press, 1966, 414 p.
41. PREEG, Ernest H. "Traders and diplomats. An analysis of the Kennedy Round of negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade". Washington, Brookings Institution (1970), 320 p.
42. ROM, Michael. "The Role of Tariff Quotas in Commercial Policy". (London: Macmillan, 1979; and New York: Holmes & Meier, 1979) with a Foreword by Gerard Curzon, 268 p.
43. SAUVIGNON, E. "La clause de la nation la plus favorisée". Grenoble, Presses universitaires, 1972, 372 p.
44. SEAVEY, William Arthur. "Dumping since the war. The GATT and national laws". Thesis. Oakland, Office services corp., 1970, 219 p. (Institut Universitaire de Hautes Etudes Internationales, Thèse n° 205).
45. SHANKAR SINGH, Jyot. "A new international economic order". (Toward a fair redistribution of the world's resources), New York, London, E. Praeger (1977), 142 p.

46. STEINBERGER, Helmut. "GATT und regionale Wirtschaftszusammenschlüsse. Eine Untersuchung der Rechtsgrundsätze des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens vom 30 Oktober 1947...". Köln, C. Heymann, 1963. 248 p. (Max-Planck-Institut für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht. -Beiträge zum ausländischen öffentlichen Recht und Völkerrecht. 41.)
47. STERN, Robert M., FRANCIS, Jonathan and SCHUMACHER, Bruce. "Price Elasticities in International Trade: an Annotated Bibliography". (London: Macmillan, 1976; and Toronto: Maclean-Hunter, 1977), 363 p.
48. UNITED STATES. Tariff commission. "Trade barriers: an overview. Report to the Committee on finance...". Washington, 1974. -4part in 4 vol.
49. UNITED STATES. Commission on international trade and investment policy. "United States international economic policy in an interdependent world". Washington, 1971. 3 vol. (3rd vol.: Summary of vol. 1 and 2.) "Williams report".
50. VARELA PARACHE, Manuel. "Organización económica internacional". Ediciones Ariel, Barcelona, 1965, 198 p.
51. VIÑAS, A. (ed.): "Política comercial exterior en España (1931-1975)". Banco Exterior de España, Madrid, 1979, 2 vol.: XXVIII + 1564 p.
52. WALLACE, Don; ESCOBAR, M.: "The future of international economic organizations". Praeger, New York, 175 p.

# ARTICULOS

1. ALCAIDE DE LA ROSA, Luis: "¿Tokio, hacia una nueva liberalización del comercio?". Información Comercial española, nov. 1973, págs. 61-67.
2. BALDWIN, Robert E.: "Beyond the Tokyo Round negotiations". London, 1979. 40 p. Trade Policy Research Centre. Thames essays; 22.
3. BERGSTEN: "Completing the GATT". Brookings Institution, Washington 1974, 62 p.
4. CAMPS, Miriam: "The case for a new global trade organization." New York, Council on Foreign Relations, 1980. -IV, 59 p.
5. CORBET, Hugh: "Importance of Being Earnest about Further GATT Negotiations". The World Economy, sep. 1979, págs. 319-342.
6. CORDEN, W.M.: "The NIEO Proposals: a Cool Look (1979)". 186 p. Thames Essays: 21.
7. CURZON, Gerard and Victoria: "Global Assault on Non-tariff Trade" (1972), 40 p. Thames essays.
8. DENTON, Geoffrey and O'CLEIREACAIN, Seamus: "Subsidy Issues in International Commerce" (1972), 76 p. Thames Essays.
9. DIEBOLD, William. "The end of the ITO". Princeton, 1952, 37p. (Princeton University, International Finance Section. Essays in international finance, 16).
10. EVANS, John W.: "The General Agreement on Tariffs and Trade". S.l.n.d. (From: International organization, 1968, v. 22, nº 1, págs. 72-98).
1. GAL-EDD, Israel: "GATT and the developing nations: Is GATT a rich man's". S.l., 1961, 36 p.
2. GOLT, Sidney: "The GATT negotiations, 1973-75: A guide to the issues". London, British-North American committee, 1974. 82 p. (British-North American committee.)
3. GOLT, Sidney: "The GATT negotiations 1973-79: The closing stage by Sidney Golt". A policy statement by the British-North American committee. London, British-North American committee, 1978, 52 p. (British-North American committee BN, 22.)
4. GOLT, Sidney: "Developing countries in the GATT system". London, Trade policy research centre, 1978, 36 p. (Trade Policy Research Centre. Thames essays, nº 13.)
5. GRAHAM, Thomas R.: "Reforming the international trading system: the Tokyo Round trade negotiations in the final stage". Ithaca, 1979, 42 p. Cornell International Law Journal, Winter 1979, vol. 12, nº 1.
6. GREAT BRITAIN. "Board of Trade. The Kennedy Round of trade negotiations, 1964-67". London, HMSO (1967). 47 p.

17. GREAT BRITAIN. Central Office of Information. "The General Agreement on Tariffs and Trade, GATT". London, H.M.S.O., 1968, 24 p.
18. GREEN WALD, Joseph A.: "UNCTAD and GATT as instruments for the development of trade policy". Washington, D.C., 1967. Proceedings of the American Society of International Law, 61st meeting, 1967.
19. HAIGHT, F.A. "Customs unions and free-trade areas under GATT: a reappraisal". (London) 1972, 14 p. (Journal of World Trade Law, July/August 1972, v. 6, n° 4, pp. 391-404).
20. HUDEC, Robert E. "GATT or GABB? The future of the General Agreement on Tariffs and Trade." S.l., 1971, 88 p. (Reprint from: Yale Law Journal, vol. 80, n° 7, 1971, pp. 1299-1386).
21. HUDEC, Robert E. "Adjudication of international trade disputes". London, 1978, 89 p. (Trade Policy Research Centre. Thames essays, 16.)
22. HUDEC, Robert E. "GATT dispute settlement after the Tokyo Round: an unfinished business". (New York) 1980. Cornell International Law Journal, Summer 1980.
23. JACKSON, John H. "Governmental disputes in international trade relations: a proposal in the context of GATT". London, 1979. From: Journal of World Trade Law, Jan-Feb. 1979, vol. 13, n° 1, pp. 1-21.
24. JACKSON, John H. "The crumbling institutions of the liberal trade system". London, 1978. Journal of World Trade Law, March-April 1978, vol. 12, n° 2, p. 93-106.
25. JOSLING T.E. "Agriculture in the Tokyo Round Negotiations". (1977), 42 p. Thames essays.
26. JONES, Edgar. "The Fund and the GATT". S.l.n.d. Finance and Development, 1972, n° 3, pags. 30-33.
27. JUNCO M. DE AZCOITIA, Eduardo: "Comentarios al Acuerdo General". Información Comercial Española, sep. 1963, pags. 91-95.
28. KOLASA, Jan. "Law-making and law-enforcing for international trade: Some reflections on the GATT experience". Princeton University, 1976, 37 p. (Princeton University, Center of international studies. World order studies program. Occasional paper n° 3).
29. KRASNER, Stephen D. "The Tokyo Round: particularistic interests and prospects for stability in the global trading system". (Detroit, Mich.), 1979. International Studies Quarterly, December 1979, vol. 23, n° 4, pags. 491-531.
30. KREININ, M.E. y OFFICER, L.M.: "Tariff Reductions under the Tokyo Round: A reviews of their effects on Trade Flows, employment and Welfare". Weltwirtschaftliches archiv Bd CXV, 1979, pags. 544-569.
31. KRUIJK, Hans. "The Effect of Tariff and Non-Tariff Barriers on U.S. Sugar Imports". Weltwirtschaftliches archiv Bd CXV, 1979, pags. 316-323.
32. LACARTE, J.A.: "GATT and the expansion of trade of less-developed countries". S.l., 1966. Foreign Trade Review, vol. 1, n° 2, July-Sept. 1966, pags. 146-162.

33. LARRY, R. Hearsh: "Updating GATT. Economic impact". 1978.
34. LONG, Olivier. "GATT, the multilateral trade negotiations and the developing countries". Karachi, 1976. From: Pakistan Horizon, 1976, vol. 29, n° 1, pags. 22-30.
35. LLOYD, Peter. "Anti-dumping Actions and the GATT System". (1977), 54 p. Thames essays.
36. MACIEL, George Alvares. "Brazil's proposals for the reform of the GATT system". (Amsterdam), Elsevier, 1978. The World Economy, vol.1, n° 2, January 1978, pags. 163-176.
37. MALMGREN, Harold B.: "International Order for Public Subsidies". (1977), 74 p. Thames essays.
38. MOYA LOPEZ, E. "La Comisión especial de preferencias". Información Comercial Española, nov. 1973, pags. 68-75.
39. MOYA LOPEZ, E.: "Hacia la Sexta Conferencia del GATT". Información Comercial Española, sep. 1963, pags. 77-90.
40. NEUMANN, Peter. "The relationship between GATT and the United Nations". S.l., Cornell society of international law, 1970. Cornell International Law Journal, Winter 1970, vol. 3, n° 1, p. 63-78.
41. OCDE: "L'incidence des nouveaux pays industriels". Paris, 1979, 104 p.
42. ROBERTSON, David. "Fail Safe Systems for Trade Liberalisation". (1977), 60 p. Thames essays.
43. ROESSLER, Frieder. "Selective balance-of-payments adjustment measures affecting trade: The roles of the GATT and the IMF". (London, 1975). Journal of World Trade Law, November-December 1975, vol. 9, n° 6, pags. 622-653.
44. ROSCHKE, Thomas E. "The GATT: problems and prospects". Washington, D.C., George Washington University, 1977. The Journal of International Law and Economics, vol. 12, 1977, n° 1, pags. 85-103.
45. UNITED STATES SENATE. "The GATT provisions on compensation and retaliation". (Executive Branch GATT Study n° 11). Washington, 1973, 8 p.
46. TAMAMES, Ramón. "La adhesión de España al GATT". Información Comercial Española, sep. 1963, pags. 29-46.
47. TUMLIR, Jan. "A revised safeguard clause for GATT?". S.l.n.d. Journal of World Trade Law, 1973, vol. 7, n° 4, pags. 404-420.
48. TUMLIR, Jan. "Proposals for emergency protection against sharp increases in imports". London, Trade Policy Research Centre (1973), 25 p. (Trade Policy Research Centre. Guest paper, 1.)



PUBLICACIONES DEL GATT1. TEXTO DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

- Instrumentos básicos y documentos diversos, volumen IV (GATT/1969/1), marzo de 1969.

Contiene el texto del Acuerdo General vigente en la actualidad.

- Índice analítico (Tercera Revisión) (GATT/1970-1), abril de 1970.

Contiene notas sobre la redacción, interpretación y aplicación de los artículos del Acuerdo General.

- Situación de los instrumentos jurídicos. Octubre de 1971.

2. SERIE DE INSTRUMENTOS BASICOS Y DOCUMENTOS DIVERSOS

Contienen las decisiones, las resoluciones, las recomendaciones, los informes más importantes que se adoptan por las Partes Contratantes del GATT.

- Primer Suplemento (GATT/1953-1), marzo de 1953. Signaturas IBDD, 1.
- Segundo Suplemento (GATT/1954-2), enero de 1954. Signaturas IBDD, 2.
- Tercer Suplemento (GATT/1955-2), junio de 1955. Signaturas IBDD, 3.
- Cuarto Suplemento (GATT/1956-1), marzo de 1956. Signaturas IBDD, 4.
- Quinto Suplemento (GATT/1957-1), febrero de 1957. Signaturas IBDD, 5.
- Sexto Suplemento (GATT/1958-1), marzo de 1958. Signaturas IBDD, 6.
- Séptimo Suplemento (GATT/1959-1, marzo de 1959. Signaturas IBDD, 7.
- Octavo Suplemento (GATT/1960-1), febrero de 1960. Signaturas IBDD, 8.
- Noveno Suplemento (GATT/1961-1), febrero de 1961. Signaturas IBDD, 9.
- Décimo Suplemento (GATT/1962-1), marzo de 1962. Signaturas IBDD, 10.
- Undécimo Suplemento (GATT/1963-1), marzo de 1963. Signaturas IBDD, 11.
- Duodécimo Suplemento (GATT/1964-1), junio de 1964. Signaturas IBDD, 12.
- Décimotercer Suplemento (GATT/1965-2), julio de 1965. Signaturas IBDD, 13.
- Décimocuarto Suplemento (GATT/1966-1), julio de 1966. Signaturas IBDD, 14.
- Décimoquinto Suplemento (GATT/1968-1), abril de 1968. Signaturas IBDD, 15.
- Décimosexto Suplemento (GATT/1969-3), abril de 1969. Signaturas IBDD, 16.
- Décimoséptimo Suplemento (GATT/1970-2), mayo de 1970. Signaturas IBDD, 17.
- Décimooctavo Suplemento (GATT/1972-1), abril de 1972. Signaturas IBDD, 18.
- Décimonoveno Suplemento (GATT/1973-2), marzo de 1973. Signaturas IBDD, 19.

- Vigésimo Suplemento (GATT/1974-1), enero de 1974. Signaturas IBDD, 20.
- Vigésimo primero Suplemento (GATT/1975-1), enero de 1975. Signaturas IBDD, 21.
- Vigésimo segundo Suplemento (GATT/1976-1), febrero de 1976. Signaturas IBDD, 22.
- Vigésimo tercer Suplemento (GATT/1977-1), enero de 1977. Signaturas IBDD, 23.
- Vigésimo cuarto Suplemento (GATT/1978-1), enero de 1978. Signaturas IBDD, 24.
- Vigésimo quinto Suplemento (GATT/1979-1), enero de 1979. Signaturas IBDD, 25.
- Vigésimo sexto Suplemento (GATT/1980-3), marzo de 1980. Signaturas IBDD, 26.

### 3. INFORMES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL

En ellos, se examina cada año la situación del comercio internacional durante el año precedente.

- El Comercio Internacional en 1952 (GATT/1953-2).
- El Comercio Internacional en 1953 (GATT/1954-3).
- El Comercio Internacional en 1954 (GATT/1955-3).
- El Comercio Internacional en 1955 (GATT/1956-2).
- El Comercio Internacional en 1956 (GATT/1957-2).
- El Comercio Internacional en 1957-58 (GATT/1959-3).
- El Comercio Internacional en 1959 (GATT/1960-3).
- El Comercio Internacional en 1960 (GATT/1961-4).
- El Comercio Internacional en 1961 (GATT/1962-5).
- El Comercio Internacional en 1962 (GATT/1963-2).
- El Comercio Internacional en 1963 (GATT/1964-2).
- El Comercio Internacional en 1964 (GATT/1965-3).
- El Comercio Internacional en 1965 (GATT/1966-2).
- El Comercio Internacional en 1966 (GATT/1967-1).
- El Comercio Internacional en 1967 (GATT/1968-2).
- El Comercio Internacional en 1968 (GATT/1969-4).
- El Comercio Internacional en 1969 (GATT/1970-3).
- El Comercio Internacional en 1970 (GATT/1971-3).
- El Comercio Internacional en 1971 (GATT/1972-4).
- El Comercio Internacional en 1972 (GATT/1973-3).
- El Comercio Internacional en 1973-74 (GATT/1974-4).
- El Comercio Internacional en 1974-75 (GATT/1975-3).
- El Comercio Internacional en 1975-76 (GATT/1976-3).
- El Comercio Internacional en 1976-77 (GATT/1977-3).
- El Comercio Internacional en 1977-78 (GATT/1978-5).
- El Comercio Internacional en 1978-79 (GATT/1979-4).
- El Comercio Internacional en 1979-80 (GATT/1980-5).

#### 4. INFORMES SOBRE LAS ACTIVIDADES DEL GATT

Las actividades del GATT en cada año se recogen en estos volúmenes.

- Las actividades del GATT en 1959/60 (GATT/1960-2).
- Las actividades del GATT en 1960/61 (GATT/1961-3).
- Las actividades del GATT en 1961/62 (GATT/1962-4).
- Las actividades del GATT en 1964/65 (GATT/1965-4).
- Las actividades del GATT en 1967/68 (GATT/1969-2).
- GATT, actividades en 1969/70 (GATT/1970-4).
- GATT, actividades en 1970/71 (GATT/1972-2).
- GATT, actividades en 1972 (GATT/1973-1).
- GATT, actividades en 1973 (GATT/1974-3).
- GATT, actividades en 1974 (GATT/1975-2).
- GATT, actividades en 1975 (GATT/1976-2).
- GATT, actividades en 1976 (GATT/1977-2).
- GATT, actividades en 1977 (GATT/1978-2).
- GATT, actividades en 1978 (GATT/1979-2).
- GATT, actividades en 1979 (GATT/1980-2).
- GATT, actividades en 1980 (GATT/1981-1).

#### 5. ESTUDIOS DE PROBLEMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

- La lucha contra la polución industrial y comercio internacional (GATT/1971-1).
- La expansión económica y el comercio exterior del Japón (GATT/1971-2).
- Las tendencias del comercio de mercancías de los Estados Unidos de 1953 a 1970 (GATT/1972-3).
- Derechos específicos, inflación y monedas flotantes (GATT/1977-4).
- Liberalización del comercio, proteccionismo e interdependencia. Autores: Blackhurst, R.; Marian, N.; Tumlin, J. (GATT/1977-5).
- Reajuste, comercio y crecimiento en los países desarrollados y en los países en desarrollo. Autores: Blackhurst, R.; Marian, N.; Tumlin, J. (GATT/1978-3).
- Matrices del comercio mundial por regiones y clases de productos (1955-1976) (GATT/1978-4).
- Las relaciones comerciales en un régimen de tipos de cambio flexibles. Autores: Blackhurst, R.; Tumlin, J. (GATT/1980-4).

#### 6. RONDA TOKIO

- Informe del Director General del GATT sobre el desarrollo de las negociaciones y sus resultados (2 volúmenes. GATT/1980-1).
- Protocolo de Ginebra (1979) anexo al Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio. (4 volúmenes. Ginebra 1979).

- Protocolo adicional al Protocolo de Ginebra (1979).
- Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio.
- Acuerdo sobre compras del sector público.
- Acuerdo relativo a la interpretación y aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio.
- Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio.
- Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio, y Protocolo.
- Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación.
- Acuerdo relativo al comercio de aeronaves civiles.
- Acuerdo Internacional de los productos lácteos.
- Acuerdo de la carne de bovino.

#### 7. DOCUMENTOS DE TRABAJO

A efectos de este estudio, dentro de la abundante documentación del GATT, se han utilizado los siguientes:

- Serie L/... (en la actualidad más de 5.300) documentos que conoce el Consejo.
- Series SR. (documentos para las sesiones de las Partes Contratantes).
- Series C/... documentos del Consejo. (C/W: documentos de trabajo; C/M: actas de las reuniones).
- Serie MTN/FR... documentos utilizados en la negociación del marco institucional.

#### 8. PARTICIPACION DE ESPAÑA

- Protocolo de adhesión de España al Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio (Ginebra, 1º de julio de 1963).
- Quinta certificación de cambios en las listas anejas al Acuerdo General.

PUBLICACIONES DE LA UNCTAD1. DOCUMENTACION BASICA

Está constituida por los documentos de la serie TD/B que se presentan ante la Junta de Comercio y Desarrollo que hasta el momento (1981) ha celebrado veintitres sesiones y doce especiales.

Sus comisiones más importantes publican los siguientes:

- Productos Básicos	TD/B/C.1
- Manufacturas	TD/B/C.2
- Comercio invisible y financiación relacionada con el comercio	TD/B/C.3
- Transporte marítimo	TD/B/C.4
- Preferencias	TD/B/C.5
- Transferencia de Tecnología	TD/B/C.6
- Programa integrado para los productos básicos	TD/B/IPC
- Cooperación económica entre países en desarrollo	TD/B/C.7

2. ESPECIFICAMENTE CITADOS EN EL TEXTO FIGURAN:

- Nuevas orientaciones y nuevas estructuras para el comercio y el desarrollo (TD/183/Rev.1)
- Estimación de los efectos de las Negociaciones Kennedy sobre las barreras arancelarias (TD/6/Rev.1)

## **2. Texto Acuerdo General**

## ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

Los Gobiernos del Commonwealth de AUSTRALIA, REINO de BELGICA, BIRMANIA, ESTADOS UNIDOS DEL BRASIL, CANADA, CEILAN, REPUBLICA de CUBA, REPUBLICA CHECOSLOVACA, REPUBLICA de CHILE, REPUBLICA de CHINA, ESTADOS UNIDOS de AMERICA, REPUBLICA FRANCESA, INDIA, LIBANO, GRAN DUCADO de LUXEMBURGO, REINO DE NORUEGA, NUEVA ZELANDA, REINO de los PAISES BAJOS, PAQUISTAN, REINO UNIDO de GRAN BRETAÑA e IRLANDA del NORTE, RHODESIA del SUR, SIRIA y UNION SUDAFRICANA,

Reconociendo que sus relaciones comerciales y económicos deben tender al logro de niveles de vida más altos, a la consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva, a la utilización completa de los recursos mundiales y al acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos,

Deseosos de contribuir al logro de estos objetivos, mediante la celebración de acuerdos encaminados a obtener, a base de reciprocidad y de mutuas ventajas, la reducción substancial de los aranceles aduaneros y de los demás barreros comerciales, así como la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional,

Acuerdan, por medio de sus representantes, lo siguiente:

TEXTO DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO

## PARTE I

Artículo primero

Trato general de nación más favorecida

1. En materia de derechos de aduana y cargas de cualquier clase impuestos a las importaciones o a las exportaciones, o en relación con ellas, o que graven las transferencias internacionales de fondos efectuadas en concepto de pago de importaciones o exportaciones, en lo que concierne a los métodos de exacción de tales derechos y cargas, así como en todos los reglamentos y formalidades relativos a las importaciones y exportaciones, y en todas las cuestiones a que se refieren los párrafos 2 y 4 del artículo III\*, cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediato e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado.

2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no implicarán, con respecto a los derechos y cargas de importación, la supresión de las preferencias que no excedan de los márgenes prescritos en el párrafo 4 y que estén comprendidas en los grupos siguientes:

- a) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más de los territorios especificados en el Anexo A, a reserva de las condiciones que en él se establecen;
- b) preferencias vigentes exclusivamente entre dos o más territorios que el 1º de julio de 1939 estaban unidos por una soberanía común o por relaciones de protección o dependencia, y que están especificados en los Anexos B, C y D, a reserva de las condiciones que en ellos se establecen;
- c) preferencias vigentes exclusivamente entre los Estados Unidos de América y la República de Cuba;
- d) preferencias vigentes exclusivamente entre países vecinos enumerados en los Anexos E y F.

3. Las disposiciones del párrafo 1 del presente artículo no se aplicarán a las preferencias entre los países que antes formaban parte del Imperio Otomano y que fueron separados de él el 24 de julio de 1923, a condición de que dichas preferencias sean aprobadas de acuerdo con las disposiciones del párrafo 5 del artículo XXV, que se aplicarán, en este caso, habida cuenta de las disposiciones del párrafo 1 del artículo XXIX.



4. En lo que se refiere a los productos que disfruten de una preferencia\* en virtud del párrafo 2 de este artículo, el margen de preferencia, cuando no se haya estipulado expresamente un margen máximo de preferencia en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, no excederá:

- a) para los derechos o cargas aplicables a los productos enumerados en la lista indicada, de la diferencia entre la tarifa aplicada a las partes contratantes que disfruten del trato de nación más favorecida y la tarifa preferencial fijadas en dicha lista; si no se ha fijado la tarifa preferencial, se considerará como tal, a los efectos de aplicación de este párrafo, la vigente el 10 de abril de 1947, y, si no se ha fijado la tarifa aplicado a las partes contratantes que disfruten del trato de nación más favorecida, el margen de preferencia no excederá de la diferencia existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial.
- b) para los derechos o cargas aplicables a los productos no enumerados en la lista correspondiente, de la diferencia existente el 10 de abril de 1947 entre la tarifa aplicable a la nación más favorecida y la tarifa preferencial.

En lo que concierne a las partes contratantes mencionadas en el Anexo G, se substituirá la fecha del 10 de abril de 1947, citada en los apartados a) y b) del presente párrafo, por las fechas correspondientes indicadas en dicho anexo.

## Artículo II

### Listas de concesiones

1. a) Cada parte contratante concederá al comercio de las demás partes contratantes un trato no menos favorable que el previsto en la parte apropiada de la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo.

b) Los productos enumerados en la primera parte de la lista relativa a una de las partes contratantes, que son productos de los territorios de otras partes contratantes, no estarán sujetos - al ser importados en el territorio a que se refiera esta lista y teniendo en cuenta las condiciones o cláusulas especiales establecidas en ella - o derechos de aduana propiamente dichos que excedan de los fijados en la lista. Dichos productos estarán también exentos de todos los demás derechos o cargas de cualquier clase aplicados a la importación o con motivo de ésta que excedan de los aplicados en la fecha de este Acuerdo o de los que, como consecuencia directa y obligatoria de la legislación vigente en el territorio importador en esa fecha, hayan de ser aplicados ulteriormente.

c) Los productos enumerados en la segunda parte de la lista relativa a una de las partes contratantes, que son productos de territorios que, en virtud del párrafo primero, tienen derecho a recibir un trato preferencial para la importación en el territorio a que se refiera esta lista, no estarán sujetos - al ser importados en dicho territorio y teniendo en cuenta las condiciones o cláusulas especiales establecidas en ella - a derechos de aduana propiamente dichos que excedan de los fijados en esa segunda parte de la lista. Dichos productos estarán también exentos de todos los demás derechos o cargas de cualquier clase aplicados a la importación o con motivo de ésta que excedan de los aplicados en la fecha de este Acuerdo o de los que, como consecuencia directa y obligatoria de la legislación vigente en el territorio importador en esa fecha, hayan de ser aplicados ulteriormente. Ninguna disposición de este artículo impedirá a cualquier parte contratante mantener las prescripciones existentes en la fecha de este Acuerdo, en lo concerniente a las condiciones de admisión de los productos que benefician de las tarifas preferenciales.

2. Ninguna disposición de este artículo impedirá a toda parte contratante percibir, en todo momento, sobre la importación de un producto cualquiera:

- a) una carga equivalente a un impuesto interior aplicado de conformidad con las disposiciones del párrafo 2 del artículo III' a un producto nacional similar o a una mercancía que haya servido, en todo o en parte, para fabricar el producto importado;
- b) un derecho antidumping o compensatorio aplicado de conformidad con las disposiciones del artículo VI\*;
- c) derechos u otras cargas proporcionales al costo de los servicios prestados.

3. Ninguna parte contratante modificará su método de aforo aduanero o su procedimiento de conversión de divisas en forma que disminuya el valor de las concesiones enumeradas en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo.

4. Si una de las partes contratantes establece, mantiene o autoriza, de hecho o de derecho, un monopolio de importación de uno de los productos enumerados en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, este monopolio no tendrá por efecto -salvo disposición en contrario que figure en dicha lista o si las partes que hayan negociado originalmente la concesión acuerdan otra cosa - asegurar una protección media superior a la prevista en dicha lista. Las disposiciones de este párrafo no limitarán la facultad de las partes contratantes de recurrir a cualquier forma de ayuda a los productores nacionales autorizada por otras disposiciones del presente Acuerdo\*.

5. Si una de las partes contratantes estima que otra parte contratante no concede a un producto dado el trato que, a su juicio, se deriva de una concesión enumerada en una lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, planteará directamente la cuestión a la otra parte contra-

tante. Si esta última, aun reconociendo que el trato reivindicado se ajusta al previsto, declara que no puede ser concedido porque un tribunal u otra autoridad competente ha decidido que el producto de que se trata no puede ser clasificado, con arreglo a su legislación aduanera, de manera que beneficie del trato previsto en el presente Acuerdo, las dos partes contratantes, así como cualquier otra parte contratante interesada substancialmente, entablarán prontamente nuevas negociaciones para buscar una compensación equitativa.

6. a) Los derechos y cargas específicos incluidos en las listas de las partes contratantes Miembros del Fondo Monetario Internacional, y los márgenes de preferencia aplicados por dichas partes contratantes con relación a los derechos y cargas específicos, se expresan en las monedas respectivas de las citadas partes contratantes, sobre la base de la par aceptada o reconocida provisionalmente por el Fondo en la fecha del presente Acuerdo. Por consiguiente, en caso de que se reduzca esta par, de conformidad con los Estatutos del Fondo, en más de un veinte por ciento, los derechos o cargas específicos y los márgenes de preferencia podrán ser ajustados de modo que se tenga en cuenta esta reducción, a condición de que las PARTES CONTRATANTES (es decir, las partes contratantes obrando colectivamente de conformidad con el artículo XXV) estén de acuerdo en reconocer que estos ajustes no pueden disminuir el valor de las concesiones previstas en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo o en otras disposiciones de éste, teniendo debidamente en cuenta todos los factores que puedan influir en la necesidad o en la urgencia de dichos ajustes.

b) En lo que concierne a las partes contratantes que no sean Miembros del Fondo, estas disposiciones les serán aplicables, *mutatis mutandis*, a partir de la fecha en que cada una de estas partes contratantes ingrese como Miembro en el Fondo o concierte un acuerdo especial de cambio de conformidad con las disposiciones del artículo XV.

7. Las listas anexas al presente Acuerdo forman parte integrante de la Parte I del mismo.

## PARTE II

### Artículo III\*

#### Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores

1. Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional\*.

2. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el de cualquier otra parte contratante no estarán sujetos, directa ni indirectamente, a impuestos u otras cargas interiores, de cualquier clase que sean, superiores a los aplicados, directo o indirectamente, a los productos nacionales similares. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, impuestos u otras cargas interiores a los productos importados o nacionales, en forma contrario a los principios enunciados en el párrafo 1\*.

3. En lo que concierne a todo impuesto interior vigente que sea incompatible con las disposiciones del párrafo 2, pero que esté expresamente autorizado por un acuerdo comercial en vigor el 10 de abril de 1947 y en el que se consolidaba el derecho de importación sobre el producto gravado, la parte contratante que aplique el impuesto podrá diferir, en lo que se refiere a dicho impuesto, la aplicación de las disposiciones del párrafo 2, hasta que pueda obtener la exención de los compromisos contraídos en virtud de dicho acuerdo comercial y recobrar así la facultad de aumentar ese derecho en la medida necesaria para compensar la supresión de la protección obtenida con dicho impuesto.

4. Los productos del territorio de toda parte contratante importados en el territorio de cualquier otra parte contratante no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional, en lo concerniente a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos en el mercado interior. Las disposiciones de este párrafo no impedirán la aplicación de tarifas diferentes en los transportes interiores, basadas exclusivamente en la utilización económica de los medios de transporte y no en el origen del producto.

5. Ninguna parte contratante establecerá ni mantendrá una reglamentación cuantitativa interior sobre la mezcla, la transformación, o el uso, en cantidades o proporciones determinadas, de ciertos productos, que requiera, directa o indirectamente, que una cantidad o proporción determinada de un producto objeto de dicha reglamentación provenga de fuentes nacionales de producción. Además, ninguna parte contratante aplicará, de cualquier otro modo, reglamentaciones cuantitativas interiores en forma incompatible con los principios enunciados en el párrafo 1\*.

6. Las disposiciones del párrafo 5 no se aplicarán a ninguna reglamentación cuantitativa interior vigente en el territorio de cualquier parte contratante el 1º de julio de 1939, el 10 de abril de 1947 o el 24 de marzo de 1948, a opción de dicha parte contratante, a condición de que toda reglamentación de esa índole, incompatible con las disposiciones del párrafo 5, no sea modificada en detrimento de las importaciones y de que sea considerada como un derecho de aduana a los efectos de negociación.

7. No se aplicará reglamentación cuantitativa interior alguna sobre la mezcla, la transformación o el uso de productos en cantidades o proporciones determinadas de manera que se repartan estas cantidades o proporciones entre las fuentes exteriores de abastecimiento.

8. a) Las disposiciones de este artículo no se aplicarán a las leyes, reglamentos y prescripciones que rijan la adquisición, por organismos gubernamentales, de productos comprados para cubrir las necesidades de los poderes públicos y no para su reventa comercial ni para servir a la producción de mercancías destinadas a la venta comercial.

b) Las disposiciones de este artículo no impedirán la concesión de subvenciones exclusivamente a los productores nacionales, incluidas las subvenciones procedentes de la recaudación de impuestos o cargas interiores aplicados de conformidad con las disposiciones de este artículo y las subvenciones en forma de compra de productos nacionales por los poderes públicos o por su cuenta.

9. Las partes contratantes reconocen que el control de los precios interiores por la fijación de niveles máximos, aunque se ajuste a las demás disposiciones de este artículo, puede tener efectos perjudiciales en los intereses de las partes contratantes que suministren productos importados. Por consiguiente, las partes contratantes que apliquen tales medidas tendrán en cuenta los intereses de las partes contratantes exportadoras, en toda la medida de lo posible, dichos efectos perjudiciales.

10. Las disposiciones de este artículo no impedirán a toda parte contratante establecer o mantener una reglamentación cuantitativa interior sobre las películas cinematográficas impresionadas, de conformidad con las prescripciones del artículo IV.

#### Artículo IV

##### Disposiciones especiales relativas a las películas cinematográficas

Si una parte contratante establece o mantiene una reglamentación cuantitativa interior sobre las películas cinematográficas impresionadas, se aplicará en forma de contingentes de proyección con arreglo a las condiciones siguientes:

a) Los contingentes de proyección podrán implicar la obligación de proyectar, durante un período determinado de un año por lo menos, películas de origen nacional durante una fracción mínima del tiempo total de proyección utilizado efectivamente para la presentación comercial de los películas cualquiera que sea su origen; se fijarán estos contingentes basándose en el tiempo anual de proyección de cada sala o en su equivalente.

b) No podrá efectuarse, ni de hecho ni de derecho, repartición alguna entre las producciones de diversos orígenes por la parte del tiempo de proyección que no haya sido reservada, en virtud de un contingente de proyección, para las películas de origen nacional o que, habiéndoles sido reservada, se halle disponible debido a una medida administrativa.

c) No obstante las disposiciones del apartado b) de este artículo, las partes contratantes podrán mantener los contingentes de proyección

que se ajusten a las disposiciones del apartado a) de este artículo y que reserven una fracción mínima del tiempo de proyección para las películas de un origen determinado, haciendo abstracción de las nacionales, a reserva de que esta fracción no sea más elevada que en 10 de abril de 1947.

d) Los contingentes de proyección serán objeto de negociaciones destinadas a limitar su alcance, a hacerlos más flexibles o a suprimirlos.

#### Artículo V

##### Libertad de tránsito

1. Las mercancías ( con inclusión de los equipajes ), así como los barcos y otros medios de transporte serán considerados en tránsito a través del territorio de una parte contratante cuando el paso por dicho territorio, con o sin transbordo, almacenamiento, fraccionamiento del cargamento o cambio de medio de transporte, constituya sólo una parte de un viaje completo que comience y termine fuera de las fronteras de la parte contratante por cuyo territorio se efectúe. En el presente artículo, el tráfico de esta clase se denomina "tráfico en tránsito".

2. Habrá libertad de tránsito por el territorio de cada parte contratante para el tráfico en tránsito con destino al territorio de otra parte contratante o procedente de él, que utilice las rutas más convenientes para el tránsito internacional. No se hará distinción alguna que se funde en el pabellón de los barcos, en el lugar de origen, en los puntos de partida, de entrada, de salida o de destino, o en consideraciones relativas a la propiedad de las mercancías, de los barcos o de otros medios de transporte.

3. Toda parte contratante podrá exigir que el tráfico en tránsito que pase por su territorio sea declarado en la aduana correspondiente; sin embargo, salvo en el caso de inobservancia de las leyes y reglamentos de aduana aplicables, los transportes de esta naturaleza procedentes del territorio de otra parte contratante o destinados a él no serán objeto de ninguna demora ni de restricciones innecesarias y estarán exentos de derechos de aduana y de todo derecho de tránsito o de cualquier otra carga relativa al tránsito, con excepción de los gastos de transporte y de las cargas imputadas como gastos administrativos ocasionados por el tránsito o como costo de los servicios prestados.

4. Todas las cargas y reglamentaciones impuestas por las partes contratantes al tráfico en tránsito procedente del territorio de otra parte contratante o destinado a él deberán ser equitativas, habida cuenta de las condiciones del tráfico.

5. En lo que concierne a todas las cargas, reglamentaciones y formalidades relativas al tránsito, cada parte contratante concederá al tráfico en tránsito procedente del territorio de otra parte contratante o destinado a él, un trato no menos favorable que el concedido al tráfico en tránsito procedente de un tercer país o destinado a él\*.

6. Cada parte contratante concederá a los productos que hayan pasado en tránsito por el territorio de cualquier otra parte contratante un trato no menos favorable que el que se les habría concedido si hubiesen sido transportados desde su lugar de origen hasta el de destino sin pasar por dicho territorio. No obstante, toda parte contratante podrá mantener sus condiciones de expedición directa vigentes en la fecha del presente Acuerdo, con respecto a cualquier mercancía cuya expedición directa constituya una condición para poder aplicar a su importación las tarifas arancelarias preferenciales o tenga relación con el método de aforo aduanero prescrito por dicha parte contratante con miras a la fijación de los derechos de aduana.

7. Las disposiciones de este artículo no serán aplicables a las aeronaves en tránsito, pero sí se aplicarán al tránsito aéreo de mercancías ( con inclusión de los equipajes ).

#### Artículo VI

##### Derechos antidumping y derechos compensatorios

1. Las partes contratantes reconocen que el dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción existente de una parte contratante o si retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional. A los efectos de aplicación del presente artículo, un producto exportado de un país a otro debe ser considerado como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:

- a) menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador; o
- b) a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es:
  - i) menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales; o
  - ii) menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio.

Se deberán tener debidamente en cuenta, en cada caso, las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación y aquellas otras que influyan en la comparabilidad de los precios\*.

2. Con el fin de contrarrestar o impedir el dumping, toda parte contratante podrá percibir, sobre cualquier producto objeto de dumping, un derecho antidumping que no exceda del margen de dumping relativo a

dicho producto. A los efectos de aplicación de este artículo, se entiende por margen de dumping la diferencia de precio determinada de conformidad con las disposiciones del párrafo 1\*.

3. No se percibirá sobre ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, derecho compensatorio alguno que exceda del monto estimado de la prima o subvención que se sepa ha sido concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación del citado producto en el país de origen o de exportación, con inclusión de cualquier subvención especial concedida para el transporte de un producto determinado. Se entiende por "derecho compensatorio" un derecho especial percibido para contrarrestar cualquier prima o subvención concedida, directa o indirectamente, a la fabricación, la producción o la exportación de un producto\*.

4. Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto de derechos antidumping o de derechos compensatorios por el hecho de que dicho producto esté exento de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando esté destinado al consumo en el país de origen o en el de exportación, ni a causa del reembolso de esos derechos o impuestos.

5. Ningún producto del territorio de una parte contratante, importado en el de otra parte contratante, será objeto simultáneamente de derechos antidumping y de derechos compensatorios destinados a remediar una misma situación resultante del dumping o de las subvenciones a la exportación.

6. a) Ninguna parte contratante percibirá derechos antidumping o derechos compensatorios sobre la importación de un producto del territorio de otra parte contratante, a menos que determine que el efecto del dumping o de la subvención, según el caso, sea tal que cause o amenace causar un perjuicio importante a una producción nacional ya existente o que retarde considerablemente la creación de una rama de la producción nacional.

b) Las PARTES CONTRATANTES podrán autorizar a cualquier parte contratante, mediante la exención del cumplimiento de las prescripciones del apartado a) del presente párrafo, para que perciba un derecho antidumping o un derecho compensatorio sobre la importación de cualquier producto, con objeto de compensar un dumping o una subvención que cause o amenace causar un perjuicio importante a una rama de la producción en el territorio de otra parte contratante que exporte el producto de que se trate al territorio de la parte contratante importadora. Las PARTES CONTRATANTES, mediante la exención del cumplimiento de las prescripciones del apartado a) del presente párrafo, autorizarán la percepción de un derecho compensatorio cuando comprueben que una subvención causa o amenaza causar un perjuicio importante a una producción de otra parte contratante que exporte el producto en cuestión al territorio de la parte contratante importadora\*.

c) No obstante, en circunstancias excepcionales, en las que cualquier retraso podría ocasionar un perjuicio difícilmente reparable, toda parte contratante podrá percibir, sin la aprobación previa de las PARTES CONTRATANTES, un derecho compensatorio a los fines estipulados en



el apartado b) de este párrafo, a reserva de que se dé cuenta inmediatamente de esta medida a las PARTES CONTRATANTES y de que se suprima rápidamente dicho derecho compensatorio si éstas desaprueban la aplicación.

7. Se presumirá que un sistema destinado a estabilizar el precio interior de un producto básico o el ingreso bruto de los productores nacionales de un producto de esta clase, con independencia de las fluctuaciones de los precios de exportación, que a veces tiene como consecuencia la venta de este producto para la exportación a un precio inferior al precio comparable pedido por un producto similar a los compradores del mercado interior, no causa un perjuicio importante en el sentido del párrafo 6, si se determina, mediante consulta entre las partes contratantes que tengan un interés substancial en el producto de que se trate:

- a) que este sistema ha tenido también como consecuencia la venta del producto para la exportación a un precio superior al precio comparable pedido por el producto similar a los compradores del mercado interior; y
- b) que este sistema, a causa de la reglamentación efectiva de la producción o por cualquier otra razón, se aplica de tal modo que no estimula indebidamente las exportaciones ni ocasiona ningún otro perjuicio grave a los intereses de otras partes contratantes.

## Artículo VII

### Aforo aduanero

1. Las partes contratantes reconocen la validez de los principios generales del aforo establecidos en los párrafos siguientes de este artículo, y se comprometen a aplicarlos con respecto a todos los productos sujetos a derechos de aduana o a otras cargas o\* restricciones impuestas a la importación y a la exportación basados en el valor a fijados de algún modo en relación con éste. Además, cada vez que otra parte contratante lo solicite, examinarán, ateniéndose a dichos principios, la aplicación de cualquiera de sus leyes o reglamentos relativos al aforo. Las PARTES CONTRATANTES podrán pedir a las partes contratantes que les informen acerca de las medidas que hayan adoptado en cumplimiento de las disposiciones de este artículo.

2. a) El aforo de las mercancías importadas debería basarse en el valor real de la mercancía importada a la que se aplique el derecho o de una mercancía similar y no en el valor de una mercancía de origen nacional, ni en valores arbitrarios o ficticios\*.

b) El "valor real" debería ser el precio al que, en tiempo y lugar determinados por la legislación del país importador, las mercancías importadas u otros similares son vendidas u ofrecidas para la venta en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia. En la medida en que el precio de dichas mercancías o mercancías similares dependa de la cantidad comprendida en una transacción dada, el precio que haya de tenerse en cuenta debería referirse uniformemente a: i) cantidades comparable, o ii) cantidades fijadas de una

manera por lo menos tan favorable para el importador como si se tomara el volumen más considerable de estas mercancías que haya dado lugar efectivamente a transacciones comerciales entre el país de exportación y el de importación \*.

c) Cuando sea imposible determinar el valor real de conformidad con lo dispuesto en el apartado b) de este párrafo, el valor de aforo debería basarse en el equivalente comprobable que se aproxime más a dicho valor \*.

3. En el aforo de todo producto importado no debería computarse ningún impuesto interior aplicable en el país de origen o de exportación del cual haya sido exonerado el producto importado o cuyo importe haya sido o habrá de ser reembolsado.

4. a) Salvo disposiciones en contrario de este párrafo, cuando una parte contratante se vea en la necesidad, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, de convertir en su propia moneda un precio expresado en la de otro país, el tipo de cambio que se utilice para la conversión deberá basarse, para cada moneda, en la paridad establecida de conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, en el tipo de cambio reconocido por el Fondo o en la paridad establecida en virtud de un acuerdo especial de cambio celebrado de conformidad con el artículo XV del presente Acuerdo.

b) A falta de esta paridad y de dicho tipo de cambio reconocido, el tipo de conversión deberá corresponder efectivamente con el valor corriente de esa moneda en las transacciones comerciales.

c) Las PARTES CONTRATANTES, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, formularán las reglas que habrán de regir la conversión por las partes contratantes de toda moneda extranjera con respecto a la cual se hayan mantenido tipos de cambio múltiples de conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional. Cada parte contratante podrá aplicar dichas reglas a las monedas extranjeras, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, en lugar de basarse en las paridades. Hasta que las PARTES CONTRATANTES adopten estas reglas, cada parte contratante podrá, a los efectos de aplicación del párrafo 2 de este artículo, aplicar a toda moneda extranjera que responda a las condiciones definidas en este apartado, reglas de conversión destinadas a expresar efectivamente el valor de dicha moneda extranjera en las transacciones comerciales.

d) No podrá interpretarse ninguna disposición de este párrafo en el sentido de que obligue a cualquiera de las partes contratantes a introducir modificaciones en el método de conversión de monedas, aplicable a los efectos de aforo aduanero en su territorio en la fecha del presente Acuerdo que tengan como consecuencia aumentar de manera general el importe de los derechos de aduana exigibles.

5. Los criterios y los métodos para determinar el valor de los productos sujetos a derechos de aduana o de otras cargas o restricciones basados en el valor o fijados de algún modo en relación con éste, deberían ser constantes y dárseles suficiente publicidad para permitir a los comerciantes calcular, con un grado razonable de exactitud, el aforo aduanero.

Artículo VIII **369**

Derechos y formalidades referentes a la importación y a la exportación

1. a) Todos los derechos y cargas de cualquier naturaleza que sean, distintos de los derechos de importación y de exportación y de los impuestos a que se refiere el artículo III, percibidos por las partes contratantes sobre la importación o la exportación o en conexión con ellos, se limitarán al coste aproximado de los servicios prestados y no deberán constituir una protección indirecta de los productos nacionales ni gravámenes de carácter fiscal aplicados a la importación o a la exportación.

b) Las partes contratantes reconocen la necesidad de reducir el número y la diversidad de los derechos y cargas a que se refiere el apartado a).

c) Las partes contratantes reconocen también la necesidad de reducir al mínimo los efectos y la complejidad de las formalidades de importación y exportación y de reducir asimismo y simplificar los requisitos relativos a los documentos exigidos para la importación y la exportación \*.

2. Toda parte contratante, a petición de otra parte contratante o de las PARTES CONTRATANTES, examinará la aplicación de sus leyes y reglamentos, teniendo en cuenta las disposiciones de este artículo.

3. Ninguna parte contratante impondrá sanciones severas por infracciones leves de los reglamentos o formalidades de aduana. En particular, no se impondrán sanciones pecuniarias superiores a las necesarias para servir simplemente de advertencia por un error u omisión en los documentos presentados a la aduana que pueda ser subsanado fácilmente y que haya sido cometido manifiestamente sin intención fraudulenta o sin que constituya una negligencia grave.

4. Las disposiciones de este artículo se harán extensivas a los derechos, cargas, formalidades y prescripciones impuestos por las autoridades gubernamentales o administrativas, en relación con la importación y la exportación y con inclusión de los referentes a:

- a) las formalidades consulares, tales como facturas y certificados consulares;
- b) las restricciones cuantitativas;
- c) las licencias;
- d) el control de los cambios;
- e) los servicios de estadístico;
- f) los documentos que han de presentarse, la documentación y la expedición de certificados;
- g) los análisis y la inspección;
- h) la cuarentena, la inspección sanitaria y la desinfección.

Artículo IX

370

Marcas de origen

1. En lo que concierne a la reglamentación relativa a las marcas, cada parte contratante concederá a los productos de los territorios de las demás partes contratantes un trato no menos favorable que el concedido a los productos similares de un tercer país.

2. Las partes contratantes reconocen que, al establecer y aplicar las leyes y reglamentos relativos a las marcas de origen, convendría reducir al mínimo las dificultades y los inconvenientes que dichas medidas podrían ocasionar al comercio y a la producción de los países exportadores, teniendo debidamente en cuenta la necesidad de proteger a los consumidores contra las indicaciones fraudulentas o que puedan inducir a error.

3. Siempre que administrativamente fuera factible, las partes contratantes deberían permitir que las marcas de origen fueran colocadas en el momento de la importación.

4. En lo que concierne a la fijación de marcas en los productos importados, las leyes y reglamentos de las partes contratantes serán tales que sea posible ajustarse a ellos sin ocasionar un perjuicio grave a los productos, reducir substancialmente su valor, ni aumentar indebidamente su precio de costo.

5. Por regla general, ninguna parte contratante debería imponer derechos o sanciones por la inobservancia de las prescripciones relativas a la fijación de marcas antes de la importación, a menos que la rectificación de las marcas haya sido demorada indebidamente, se hayan fijado marcas que puedan inducir a error o se haya omitido intencionadamente la fijación de dichas marcas.

6. Las partes contratantes colaborarán entre sí para impedir el uso de las marcas comerciales de manera que tienda a inducir a error con respecto al verdadero origen de un producto, en detrimento de los nombres de origen regionales o geográficos distintivos de los productos del territorio de una parte contratante, protegidos por su legislación. Cada parte contratante prestará completa y benévola consideración a las peticiones o representaciones que pueda formular otra parte contratante con respecto a abusos como los mencionados en este párrafo que le hayan sido señalados por esta otra parte contratante sobre los nombres de los productos que ésta haya comunicado a la primera parte contratante.

Artículo X

Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales

1. Las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones  
A-2-13

administrativas de aplicación general que cualquier parte contratante haya puesto en vigor y que se refieran a la clasificación o al aforo aduanero de productos, a las tarifas de derechos de aduanas, impuestos u otras cargas, o a las prescripciones, restricciones o prohibiciones de importación o exportación, o a la transferencia de pagos relativa a ellas, o a la venta, la distribución, el transporte, el seguro, el almacenamiento, la inspección, la exposición, la transformación, la mezcla o cualquier otra utilización de dichos productos, serán publicados rápidamente a fin de que los gobiernos y los comerciantes tengan conocimiento de ellos. Se publicarán también los acuerdos relacionados con la política comercial internacional y que estén en vigor entre el gobierno o un organismo gubernamental de una parte contratante y el gobierno o un organismo gubernamental de otra parte contratante. Las disposiciones de este párrafo no obligarán a ninguna parte contratante a revelar informaciones de carácter confidencial cuya divulgación pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento de las leyes, sea contraria al interés público o perjudique los intereses comerciales legítimos de empresas públicas o privadas.

2. No podrá ser aplicada antes de su publicación oficial ninguna medida de carácter general adaptada por una parte contratante que tenga por efecto aumentar un derecho de aduana u otra carga sobre la importación en virtud del uso establecido y uniforme, o que imponga una nueva o más gravosa prescripción, restricción o prohibición para las importaciones o para las transferencias de fondos relativas a ellas.

3. a) Cada parte contratante aplicará de manera uniforme, imparcial y equitativa sus leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas a que se refiere el párrafo 1 de este artículo.

b) Cada parte contratante mantendrá, o instituirá tan pronto como sea posible, tribunales judiciales, arbitrales o administrativos, o procedimientos destinados, especialmente, a revisar y rectificar rápidamente las medidas administrativas relativas a las cuestiones aduaneras. Estos tribunales o procedimientos serán independientes de los organismos encargados de aplicar las medidas administrativas, y sus decisiones serán ejecutadas por estos últimos y regirán su práctica administrativa, a menos que se interponga un recurso ante una jurisdicción superior, dentro del plazo prescrito para los recursos presentados por los importadores, y a reserva de que la administración central de tal organismo pueda adoptar medidas con el fin de obtener la revisión del caso mediante otro procedimiento, si hay motivos suficientes para creer que la decisión es incompatible con los principios jurídicos o con la realidad de los hechos.

c) Las disposiciones del apartado b) de este párrafo no requerirán la supresión o la substitución de los procedimientos vigentes en el territorio de toda parte contratante en la fecha del presente Acuerdo, que garanticen de hecho una revisión imparcial y objetiva de las decisiones administrativas, aun cuando dichos procedimientos no sean total u oficialmente independientes de los organismos encargados de aplicar las medidas administrativas. Toda parte contratante que recurra

a tales procedimientos deberá facilitar a las PARTES CONTRATANTES, si así lo solicitan, una información completa al respecto para que puedan decidir si los procedimientos citados se ajustan a las condiciones fijadas en este apartado.

#### Artículo XI \*

##### Eliminación general de las restricciones cuantitativas

1. Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá - aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas - prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas.

2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no se aplicarán a los casos siguientes:

- a) Prohibiciones o restricciones a la exportación aplicadas temporalmente para prevenir o remediar una escasez aguda de productos alimenticios o de otros productos esenciales para la parte contratante exportadora;
- b) Prohibiciones o restricciones a la importación o exportación necesarias para la aplicación de normas o reglamentaciones sobre la clasificación, el control de la calidad o la venta de productos destinados al comercio internacional;
- c) Restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero, cualquiera que sea la forma bajo la cual se importe éste \*, cuando sean necesarias para la ejecución de medidas gubernamentales que tengan por efecto:
  - i) restringir la cantidad del producto nacional similar que pueda ser vendido o producido o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituído directamente por el producto importado; o
  - ii) eliminar un sobrante temporal del producto nacional similar o, de no haber producción nacional importante del producto similar, de un producto nacional que pueda ser substituído directamente por el producto importado, poniendo este sobrante a la disposición de ciertos grupos de consumidores del país, gratuitamente o a precios inferiores a los corrientes en el mercado; o
  - iii) restringir la cantidad que pueda ser producida de cualquier producto de origen animal cuya producción dependa directamente, en su totalidad o en su mayor parte, del producto importado, cuando la producción nacional de este último sea relativamente desdeñable

Toda parte contratante que imponga restricciones a la importación de un producto en virtud de las disposiciones del apartado c) de este párrafo, publicará el total del volumen o del valor del producto cuya importación se autorice durante un período de tiempo ulterior especificado, así como todo cambio que se produzca en ese volumen o en ese valor. Además, las restricciones que se impongan en virtud del inciso i) anterior no deberán tener como consecuencia la reducción de la relación entre el total de las importaciones y el de la producción nacional, en comparación con la que cabría razonablemente esperar que existiera sin tales restricciones. Al determinar esta relación, la parte contratante tendrá en cuenta la proporción o la relación existente durante un período de referencia anterior y todos los factores especiales \* que hayan podido o puedan influir en el comercio del producto de que se trate.

#### Artículo XII\*

##### Restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos

1. No obstante las disposiciones del párrafo 1 del artículo XI, toda parte contratante, con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior y el equilibrio de su balanza de pagos, podrá reducir el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, a reserva de las disposiciones de los párrafos siguientes de este artículo.

2. a) Las restricciones a la importación establecidas, mantenidas o reforzadas por cualquier parte contratante en virtud del presente artículo no excederán de los límites necesarios para:

- i) oponerse a la amenaza inminente de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución; o
- ii) aumentar sus reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, en caso de que sean muy exiguas.

En ambos casos, se tendrán debidamente en cuenta todos los factores especiales que puedan influir en las reservas monetarias de la parte contratante interesada o en sus necesidades a este respecto, incluyendo, cuando disponga de créditos exteriores especiales o de otros recursos, la necesidad de prever el empleo apropiado de dichos créditos o recursos.

b) Las partes contratantes que apliquen restricciones en virtud del apartado a) de este párrafo, las atenuarán progresivamente a medida que mejore la situación considerada en dicho apartado; sólo las mantendrán en la medida que esta situación justifique todavía su aplicación, y las suprimirán tan pronto como deje de estar justificado su establecimiento o mantenimiento en virtud del citado apartado.

3. a) En la aplicación de su política nacional, las partes contratantes se comprometen a tener debidamente en cuenta la necesidad de mantener o restablecer el equilibrio de su balanza de pagos sobre una base sana y duradera, y la conveniencia de evitar que se utilicen sus recursos productivos de una manera antieconómica. Reconocen que, con este

objeto, es deseable adoptar, en lo posible, medidas tendientes más bien al desarrollo de los intercambios internacionales que a su restricción.

b) Las partes contratantes que apliquen restricciones de conformidad con este artículo podrán determinar su incidencia sobre las importaciones de los distintos productos o de las diferentes categorías de ellos a fin de conceder la prioridad a la importación de los que sean más necesarios.

c) Las partes contratantes que apliquen restricciones de conformidad con este artículo se comprometen a:

- i) evitar todo perjuicio inútil a los intereses comerciales o económicos de cualquier otra parte contratante \*;
- ii) abstenerse de aplicar restricciones que constituyan un obstáculo indebido para la importación en cantidades comerciales mínimas de mercancías, de cualquier naturaleza que sean, cuya exclusión dificulte las corrientes normales de los intercambios; y
- iii) abstenerse de aplicar restricciones que obstaculicen la importación de muestras comerciales o la observancia de los procedimientos relativos a las patentes, marcas de fábrica, derechos de autor y de reproducción u otros procedimientos análogos.

d) Las partes contratantes reconocen que la política seguida en la esfera nacional por una parte contratante para lograr y mantener el pleno empleo productivo o para asegurar el desarrollo de los recursos económicos puede provocar en dicha parte contratante una fuerte demanda de importaciones que implique, para sus reservas monetarias, una amenaza del género de las indicadas en el apartado a) del párrafo 2 del presente artículo. Por consiguiente, toda parte contratante que se ajuste, en todos los demás aspectos, a las disposiciones de este artículo no estará obligada a suprimir o modificar restricciones sobre la base de que, si se modificara su política, las restricciones que aplique en virtud de este artículo dejarían de ser necesarias.

4. a) Toda parte contratante que aplique nuevas restricciones o que aumente el nivel general de las existentes, reforzando substancialmente las medidas aplicadas en virtud de este artículo, deberá, tan pronto como haya instituido o reforzado dichas restricciones (o, en caso de que en la práctica sea posible efectuar consultas previas, antes de haberlo hecho así), entablar consultas con las PARTES CONTRATANTES sobre la naturaleza de las dificultades relativas a su balanza de pagos, los diversos correctivos entre los cuales puede escoger y las repercusiones posibles de estas restricciones en la economía de otras partes contratantes.

b) En una fecha que ellas mismas fijarán \* las PARTES CONTRATANTES examinarán todas las restricciones que se apliquen aún entonces en virtud del presente artículo. A la expiración de un período de un año a contar de la fecha de referencia, las partes contratantes que apliquen restricciones a la importación en virtud de este artículo entablarán anualmente con las PARTES CONTRATANTES consultas del tipo previsto en el apartado a) de este párrafo.

c) i) Si, en el curso de consultas entabladas con una parte



contratante de conformidad con los apartados a) o b) anteriores, consideren las PARTES CONTRATANTES que las restricciones no son compatibles con las disposiciones de este artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), indicarán los puntos de divergencia y podrán aconsejar la modificación apropiada de las restricciones.

ii) Sin embargo, en caso de que, como consecuencia de estas consultas, las PARTES CONTRATANTES determinen que las restricciones son aplicadas de una manera que implica una incompatibilidad importante con las disposiciones de este artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de una parte contratante, se lo comunicarán a la parte contratante que aplique las restricciones y formularán recomendaciones adecuadas con objeto de lograr la observancia, en un plazo dado, de las disposiciones de referencia. Si la parte contratante no se ajustase a estas recomendaciones en el plazo fijado, las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a toda parte contratante, en cuyo comercio influyan adversamente las restricciones, de toda obligación resultante del presente Acuerdo que les parezca apropiado eximirla, teniendo en cuenta las circunstancias, con respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

d) Las PARTES CONTRATANTES invitarán a toda parte contratante que aplique restricciones en virtud de este artículo a que entable consultas con ellas, a petición de cualquier otra parte contratante que pueda establecer prima facie que las restricciones son incompatibles con las disposiciones de este artículo o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV) y que influyen adversamente en su comercio. Sin embargo, sólo se formulará esta invitación si las PARTES CONTRATANTES comprueban que las conversaciones entabladas directamente entre las partes contratantes interesadas no han dado resultado. Si las consultas no permiten llegar a ningún acuerdo con las PARTES CONTRATANTES y si éstas determinan que las restricciones se aplican de una manera incompatible con las disposiciones mencionadas, originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de la parte contratante que haya iniciado el procedimiento, recomendarán el retiro o la modificación de dichas restricciones. En caso de que no se retiren o modifiquen en el plazo que fijen las PARTES CONTRATANTES, éstas podrán eximir a la parte contratante que haya iniciado el procedimiento de toda obligación resultante del presente Acuerdo de la cual les parezca apropiado eximirla, teniendo en cuenta las circunstancias, con respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

e) En todo procedimiento iniciado de conformidad con este párrafo, las PARTES CONTRATANTES tendrán debidamente en cuenta todo factor exterior especial que influya adversamente en el comercio de exportación de la parte contratante que aplique las restricciones\*.

f) Las determinaciones previstas en este párrafo deberán ser tomadas rápidamente y, si es posible, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha en que se inicien las consultas.

5. En caso de que la aplicación de restricciones a la importación en virtud de este artículo revistiera un carácter duradero y amplio, que sería el indicio de un desequilibrio general, el cual reduciría el

volumen de los intercambios internacionales, las PARTES CONTRATANTES entablarán conversaciones para examinar si se pueden adoptar otras medidas, ya sea por las partes contratantes cuya balanza de pagos tienda a ser desfavorable, ya sea por aquellas para las que, por el contrario, tienda a ser excepcionalmente favorable, o bien por cualquier organización intergubernamental competente, con el fin de suprimir las causas fundamentales de este desequilibrio. Previa invitación de las PARTES CONTRATANTES, las partes contratantes participarán en las conversaciones indicadas.

#### Artículo XIII\*

##### Aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas

1. Ninguna parte contratante impondrá prohibición ni restricción alguna a la importación de un producto originario del territorio de otra parte contratante o a la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, a menos que se imponga una prohibición o restricción semejante a la importación del producto similar originario de cualquier tercer país o a la exportación del producto similar destinado a cualquier tercer país.

2. Al aplicar restricciones a la importación de un producto cualquiera, las partes contratantes procurarán hacer una distribución del comercio de dicho producto que se aproxime lo más posible a la que las distintas partes contratantes podrían esperar si no existieran tales restricciones, y, con este fin, observarán las disposiciones siguientes:

a) Siempre que sea posible, se fijarán contingentes representativos del monto global de las importaciones autorizadas (estén o no repartidos entre los países abastecedores), y se publicará su cuantía, de conformidad con el apartado b) del párrafo 3 de este artículo;

b) Cuando no sea posible fijar contingentes globales, podrán aplicarse las restricciones mediante licencias o permisos de importación sin contingente global;

c) Salvo a los efectos de aplicación de contingentes asignados de conformidad con el apartado d) de este párrafo, las partes contratantes no prescribirán que las licencias o permisos de importación sean utilizados para la importación del producto de que se trate procedente de una fuente de abastecimiento o de un país determinado;

d) Cuando haya sido repartido un contingente entre los países abastecedores, la parte contratante que aplique las restricciones podrá ponerse de acuerdo sobre la repartición del contingente con todas las demás partes contratantes que tengan un interés substancial en el abastecimiento del producto de que se trate. En los casos en que sea verdaderamente imposible aplicar este método, la parte contratante interesada asignará, a las partes contratantes que tengan un interés substancial en el abastecimiento de este producto, partes proporcionales a la contribución aportada por ellas al volumen o valor total de las importaciones del producto indicado durante un período de referencia anterior, tenien-

do debidamente en cuenta todos los factores especiales que puedan o hayan podido influir en el comercio de ese producto. No se impondrán condiciones ni formalidades que impidan a cualquier parte contratante utilizar íntegramente la parte del volumen o del valor total que le haya sido asignada, a reserva de que la importación se efectúe en el plazo prescrito para la utilización del contingente\*.

3. a) Cuando se concedan licencias de importación en el marco de restricciones a la importación, la parte contratante que aplique una restricción facilitará, a petición de toda parte contratante interesada en el comercio del producto de que se trate, todas las informaciones pertinentes sobre la aplicación de esta restricción, las licencias de importación concedidas durante un período reciente y la repartición de estas licencias entre los países abastecedores, sobreentendiéndose que no estará obligada a revelar el nombre de los establecimientos importadores o abastecedores.

b) En el caso de restricciones a la importación que entrañen la fijación de contingentes, la parte contratante que las aplique publicará el volumen o valor total del producto o de los productos cuya importación sea autorizada durante un período ulterior dado, así como cualquier cambio sobrevenido en dicho volumen o valor. Si uno de estos productos se halla en camino en el momento de efectuarse la publicación, no se prohibirá su entrada. No obstante, se podrá imputar este producto, dentro de lo posible, en la cantidad cuya importación esté autorizada durante el período correspondiente y, si procede, en la cantidad cuya importación sea autorizada durante el período o períodos ulteriores. Además, si una parte contratante exime habitualmente de dichas restricciones a los productos que, en un plazo de treinta días contados desde la fecha de esta publicación, son retirados de la aduana a la llegada del extranjero o a la salida del depósito aduanero, se considerará que este procedimiento se ajusta plenamente a las prescripciones de este apartado.

c) Cuando se trate de contingentes repartidos entre los países abastecedores, la parte contratante que aplique la restricción informará sin demora a todas las demás partes contratantes interesadas en el abastecimiento del producto de que se trate acerca de la parte del contingente, expresada en volumen o valor, que haya sido asignada, para el período en curso, a los diversos países abastecedores, y se publicarán todas las informaciones pertinentes a este respecto.

4. En lo que concierne a las restricciones aplicadas de conformidad con el apartado d) del párrafo 2 de este artículo o del apartado c) del párrafo 2 del artículo XI, la elección, para todo producto, de un período de referencia y la apreciación de los factores especiales\* que influyan en el comercio de ese producto serán hechas inicialmente por la parte contratante que aplique dichas restricciones. No obstante, dicha parte contratante, a petición de cualquier otra parte contratante que tenga un interés substancial en el abastecimiento del producto, o a petición de las PARTES CONTRATANTES, entablará consultas lo más pronto posible con la otra parte contratante o con las PARTES CONTRATANTES acerca de la necesidad de revisar el porcentaje establecido o el período de referencia, apreciar de nuevo los factores especiales implicados o supri-

mir las condiciones, formalidades u otras disposiciones prescritas unilateralmente sobre la asignación de un contingente apropiado o su utilización sin restricciones.

5. Las disposiciones de este artículo se aplicarán a todo contingente arancelario instituido o mantenido por una parte contratante; además, en la medida de lo posible, los principios de este artículo serán aplicables también a las restricciones a la exportación.

#### Artículo XIV\*

##### Excepciones a la regla de no discriminación

1. Toda parte contratante que aplique restricciones en virtud del artículo XII o de la sección B del artículo XVIII podrá, al aplicar estas restricciones, apartarse de las disposiciones del artículo XIII en forma que produzca efectos equivalentes al de las restricciones impuestas a los pagos y transferencias relativos a las transacciones internacionales corrientes que esta parte contratante esté autorizada a aplicar entonces en virtud del artículo VIII o del artículo XIV de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, o en virtud de disposiciones análogas de un acuerdo especial de cambio celebrado de conformidad con el párrafo 6 del artículo XV\*.

2. Toda parte contratante que aplique restricciones a la importación en virtud del artículo XII o de la sección B del artículo XVIII podrá, con el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES, apartarse temporalmente de las disposiciones del artículo XIII en lo que concierne a una parte poco importante de su comercio exterior, si las ventajas que obtengan la parte contratante o las partes contratantes interesadas son substancialmente superiores a todo perjuicio que se pueda originar al comercio de otras partes contratantes\*.

3. Las disposiciones del artículo XIII no impedirán a un grupo de territorios que posean en el Fondo Monetario Internacional una parte común, aplicar a las importaciones procedentes de otros países, pero no a sus propios intercambios, restricciones compatibles con las disposiciones del artículo XII o de la sección B del artículo XVIII, a condición de que dichas restricciones sean compatibles en todos los demás aspectos con las disposiciones del artículo XIII.

4. Las disposiciones de los artículos XI a XV o de la sección B del artículo XVIII del presente Acuerdo no impedirán a ninguna parte contratante que aplique restricciones a la importación compatibles con las disposiciones del artículo XII o de la sección B del artículo XVIII, aplicar medidas destinadas a orientar sus exportaciones de tal modo que le proporcionen un suplemento de divisas que podrá utilizar sin apartarse de las disposiciones del artículo XIII.

5. Las disposiciones de los artículos XI a XV o de la sección

B del artículo XVIII del presente Acuerdo no impedirán a ninguna parte contratante la aplicación de:

- a) restricciones cuantitativas que tengan un efecto equivalente al de las restricciones de cambio autorizadas en virtud del apartado b) de la sección 3 del artículo VII de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional; o
- b) restricciones cuantitativas establecidas de conformidad con los acuerdos preferenciales previstos en el Anexo A del presente Acuerdo, hasta que se conozca el resultado de las negociaciones mencionadas en dicho anexo.

#### Artículo XV

##### Disposiciones en materia de cambio

1. Las PARTES CONTRATANTES procurarán colaborar con el Fondo Monetario Internacional a fin de desarrollar una política coordinada en lo que se refiere a las cuestiones de cambio que sean de la competencia del Fondo y a las cuestiones relativas a las restricciones cuantitativas o a otras medidas comerciales que sean de la competencia de las PARTES CONTRATANTES.

2. En todos los casos en que las PARTES CONTRATANTES se vean llamadas a examinar o resolver problemas relativos a las reservas monetarias, a las balanzas de pagos o a las disposiciones en materia de cambio, entablarán consultas detenidas con el Fondo Monetario Internacional. En el curso de estas consultas, las PARTES CONTRATANTES aceptarán todas las conclusiones de hecho en materia de estadística o de otro orden que les presente el Fondo sobre cuestiones de cambio, de reservas monetarias y de balanza de pagos; aceptarán también la determinación del Fondo sobre la conformidad de las medidas adoptadas por una parte contratante, en materia de cambio, con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional o con las disposiciones de un acuerdo especial de cambio celebrado entre esta parte contratante y las PARTES CONTRATANTES. Cuando las PARTES CONTRATANTES hayan de adoptar su decisión final en casos en que estén implicados los criterios establecidos en el apartado a) del párrafo 2 del artículo XII o en el párrafo 9 del artículo XVIII, las PARTES CONTRATANTES aceptarán las conclusiones del Fondo en lo que se refiere a saber si las reservas monetarias de la parte contratante han sufrido una disminución importante, si tienen un nivel muy bajo o si han aumentado de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, así como en lo que concierne a los aspectos financieros de los demás problemas comprendidos en las consultas correspondientes a tales casos.

3. Las PARTES CONTRATANTES tratarán de llegar a un acuerdo con el Fondo sobre el procedimiento para celebrar las consultas a que se refiere el párrafo 2 de este artículo.

4. Las partes contratantes se abstendrán de adoptar ninguna

medida en materia de cambio que vaya en contra\* de la finalidad de las disposiciones del presente Acuerdo, y no adoptarán tampoco medida comercial alguna que vaya en contra de la finalidad de las disposiciones de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional.

5. Si las PARTES CONTRATANTES consideran, en un momento dado, que una parte contratante aplica restricciones de cambio sobre los pagos y las transferencias relativos a las importaciones de una manera incompatible con las excepciones previstas en el presente Acuerdo en materia de restricciones cuantitativas, informarán al Fondo al respecto.

6. Toda parte contratante que no sea Miembro del Fondo deberá, en un plazo que fijarán las PARTES CONTRATANTES previa consulta con el Fondo, ingresar en éste o, en su defecto, concertar con las PARTES CONTRATANTES un acuerdo especial de cambio. Toda parte contratante que deje de ser Miembro del Fondo concertará inmediatamente con las PARTES CONTRATANTES un acuerdo especial de cambio. Todo acuerdo especial de cambio concertado por una parte contratante de conformidad con este párrafo formará parte integrante de sus obligaciones en virtud del presente Acuerdo.

7. a) Todo acuerdo especial de cambio concertado entre una parte contratante y las PARTES CONTRATANTES en virtud del párrafo 6 de este artículo contendrá las disposiciones que las PARTES CONTRATANTES estimen necesarias para que las medidas adoptadas en materia de cambio por dicha parte contratante no vayan en contra del presente Acuerdo.

b) Las disposiciones de dicho acuerdo no impondrán a la parte contratante interesada obligaciones en materia de cambio más restrictivas en su conjunto que las impuestas por los Estatutos del Fondo Monetario Internacional a sus propios Miembros.

8. Toda parte contratante que no sea Miembro del Fondo facilitará a las PARTES CONTRATANTES las informaciones que éstas estimen oportuno solicitar, dentro del alcance general de la sección 5 del artículo VIII de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, con miras al cumplimiento de las funciones que les asigna el presente Acuerdo.

9. Ninguna disposición del presente Acuerdo podrá impedir:

- a) que una parte contratante recurra al establecimiento de controles o de restricciones de cambio que se ajusten a los Estatutos del Fondo Monetario Internacional o al acuerdo especial de cambio concertado por dicha parte contratante con las PARTES CONTRATANTES;
- b) que una parte contratante recurra a restricciones o medidas de control sobre las importaciones o las exportaciones, cuyo único efecto, además de los autorizados en los artículos XI, XII, XIII y XIV, consista en dar efectividad a las medidas de control o de restricciones de cambio de esta naturaleza.

Subvenciones

Sección A - Subvenciones en general

1. Si una parte contratante concede o mantiene una subvención, incluida toda forma de protección de los ingresos o de sostén de los precios, que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha parte contratante o reducir las importaciones de este producto en su territorio, esta parte contratante notificará por escrito a las PARTES CONTRATANTES la importancia y la naturaleza de la subvención, los efectos que estime ha de ocasionar en las cantidades del producto o en los productos de referencia importados o exportados por ella y las circunstancias que hagan necesaria la subvención. En todos los casos en que se determine que dicha subvención causa o amenaza causar un perjuicio grave a los intereses de otra parte contratante, la parte contratante que la haya concedido examinará, previa invitación en este sentido, con la otra parte contratante o las otras partes contratantes interesadas, o con las PARTES CONTRATANTES, la posibilidad de limitar la subvención.

Sección B - Disposiciones adicionales  
relativas a las subvenciones a la exportación

2. Las partes contratantes reconocen que la concesión, por una parte contratante, de una subvención a la exportación de un producto puede tener consecuencias perjudiciales para otras partes contratantes, lo mismo si se trata de países importadores que de países exportadores; reconocen asimismo que puede provocar perturbaciones injustificadas en sus intereses comerciales normales y constituir un obstáculo para la consecución de los objetivos del presente Acuerdo.

3. Por lo tanto, las partes contratantes deberían esforzarse por evitar la concesión de subvenciones a la exportación de los productos básicos. No obstante, si una parte contratante concede directa o indirectamente, en la forma que sea, una subvención que tenga por efecto aumentar la exportación de un producto básico procedente de su territorio, esta subvención no será aplicada de manera tal que dicha parte contratante absorba entonces más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación del producto de referencia, teniendo en cuenta las que absorbían las partes contratantes en el comercio de este producto durante un período de referencia anterior, así como todos los factores especiales que puedan haber influido o influir en el comercio de que se trate\*.

4. Además, a partir del 1º de enero de 1958 o lo más pronto posible después de esta fecha, las partes contratantes dejarán de conceder directa o indirectamente toda subvención, de cualquier naturaleza que sea, a la exportación de cualquier producto que no sea un producto básico y

que tenga como consecuencia rebajar su precio de venta de exportación a un nivel inferior al del precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar. Hasta el 31 de diciembre de 1957, ninguna parte contratante extenderá el campo de aplicación de tales subvenciones existente en 1º de enero de 1955 instituyendo nuevas subvenciones o ampliando las existentes\*.

5. Los PARTES CONTRATANTES efectuarán periódicamente un examen de conjunto de la aplicación de las disposiciones de este artículo con objeto de determinar, a la luz de la experiencia, si contribuyen eficazmente al logro de los objetivos del presente Acuerdo y si permiten evitar realmente que las subvenciones causen un perjuicio grave al comercio o a los intereses de las partes contratantes.

#### Artículo XVII

##### Empresas comerciales del Estado

1.\* a) Cada parte contratante se compromete a que, si funda o mantiene una empresa del Estado, en cualquier sitio que sea, o si concede a una empresa, de hecho o de derecho, privilegios exclusivos o especiales\*, dicha empresa se ajuste, en sus compras o sus ventas que entrañen importaciones o exportaciones, al principio general de no discriminación prescrito en el presente Acuerdo para las medidas de carácter legislativo o administrativo concernientes a las importaciones o a las exportaciones efectuadas por comerciantes privados.

b) Las disposiciones del apartado a) de este párrafo deberán interpretarse en el sentido de que imponen a estas empresas la obligación, teniendo debidamente en cuenta las demás disposiciones del presente Acuerdo, de efectuar las compras o ventas de esta naturaleza ateniéndose exclusivamente a consideraciones de carácter comercial\* - tales como el precio, la calidad, las cantidades disponibles, las cualidades comerciales de la mercancía, los transportes y las demás condiciones de compra o de venta - y la obligación de ofrecer a las empresas de las demás partes contratantes las facilidades necesarias para que puedan participar en esas ventas o compras en condiciones de libre competencia y de conformidad con las prácticas comerciales corrientes.

c) Ninguna parte contratante impedirá a las empresas bajo su jurisdicción (se trate o no de aquellas a que se refiere el apartado a) de este párrafo) que actúen de conformidad con los principios enunciados en los apartados a) y b) de este párrafo.

2. Las disposiciones del párrafo 1 de este artículo no se aplicarán a las importaciones de productos destinados a ser utilizados inmediata o finalmente por los poderes públicos o por su cuenta, y no para ser revendidos o utilizados en la producción de mercancías\* destinadas a la venta. En lo que concierne a estas importaciones, cada parte contratante concederá un trato equitativo al comercio de las demás partes contratantes.



3. Las partes contratantes reconocen que las empresas de la naturaleza de las definidas en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo podrían ser utilizadas de tal manera que obstaculizaran considerablemente el comercio; por esta razón, es importante, con el fin de favorecer el desarrollo del comercio internacional\*, entablar negociaciones a base de reciprocidad y de ventajas mutuas para limitar o reducir esos obstáculos.

4. a) Las partes contratantes notificarán a las PARTES CONTRATANTES los productos importados en sus territorios o exportados de ellos por empresas de la naturaleza de las definidas en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo.

b) Toda parte contratante que establezca, mantenga o autorice un monopolio para la importación de un producto para el que no se haya otorgado concesión alguna de las indicadas en el artículo II, deberá, a petición de otra parte contratante que efectúe un comercio substancial de este producto, dar cuenta a las PARTES CONTRATANTES del aumento de su precio de importación\* durante un período de referencia reciente o, cuando esto no sea posible, del precio pedido para su reventa.

c) Las PARTES CONTRATANTES podrán, a petición de una parte contratante que tenga razones para estimar que sus intereses, dentro de los límites del presente Acuerdo, sufren un perjuicio debido a las operaciones de una empresa de la naturaleza de las definidas en el apartado a) del párrafo 1, invitar a la parte contratante que establezca, mantenga o autorice tal empresa a que facilite informaciones sobre sus operaciones, en lo que se refiere a la aplicación del presente Acuerdo.

d) Las disposiciones de este párrafo no obligarán a ninguna parte contratante a revelar informaciones confidenciales cuya divulgación obstaculice la aplicación de las leyes, sea contraria al interés público o perjudique los intereses comerciales legítimos de una empresa.

#### Artículo XVIII\*

##### Ayudas del Estado para favorecer el desarrollo económico

1. Las partes contratantes reconocen que la consecución de los objetivos del presente Acuerdo será facilitada por el desarrollo progresivo de sus economías respectivas, especialmente en el caso de las partes contratantes cuya economía sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida\* y que se halla en las primeras fases de su desarrollo\*.

2. Las partes contratantes reconocen además que puede ser necesario para las partes contratantes a que se refiere el párrafo 1, con objeto de ejecutar sus programas y de aplicar sus políticas de desarrollo económico tendientes al aumento del nivel de vida general de su población, adoptar medidas de protección o de otra clase que influyan en las importaciones y que tales medidas son justificadas en la medida en que con ellas se facilita el logro de los objetivos del presente Acuerdo. Por

consiguiente, están de acuerdo en que deben preverse, en favor de estas partes contratantes, facilidades suplementarias que les permitan: a) mantener en la estructura de sus aranceles aduaneros una elasticidad suficiente para que puedan conceder la protección arancelaria que requiera la creación de una determinada rama de la producción\*, y b) establecer restricciones cuantitativas destinadas a proteger el equilibrio de su balanza de pagos de manera que se tenga plenamente en cuenta el nivel elevado y estable de la demanda de importaciones que puede originar la ejecución de sus programas de desarrollo económico.

3. Por último, las partes contratantes reconocen que, con las facilidades suplementarias previstas en las secciones A y B de este artículo, las disposiciones del presente Acuerdo deberían permitir normalmente a las partes contratantes hacer frente a las necesidades de su desarrollo económico. Reconocen, no obstante, que se pueden presentar casos en los que no sea posible en la práctica adoptar ninguna medida compatible con estas disposiciones que permita a una parte contratante en vías de desarrollo económico conceder la ayuda del Estado necesaria para favorecer la creación de determinadas ramas de la producción\*, con objeto de aumentar el nivel de vida general de su población. En las secciones C y D de este artículo se fijan procedimientos especiales para atender tales casos.

4. a) Por lo tanto, toda parte contratante cuya economía sólo puede ofrecer a la población un bajo nivel de vida\* y que se halla en las primeras fases de su desarrollo\* podrá apartarse temporalmente de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo, según se estipula en las secciones A, B y C de este artículo.

b) Toda parte contratante cuya economía se halle en vías de desarrollo, pero que no esté comprendida en las disposiciones del apartado a) anterior, podrá formular peticiones a las PARTES CONTRATANTES de acuerdo con la sección D de este artículo.

5. Las partes contratantes reconocen que los ingresos de exportación de las partes contratantes cuya economía es del tipo descrito en los apartados a) y b) del párrafo 4 anterior y que dependen de la exportación de un pequeño número de productos básicos, pueden sufrir una disminución considerable como consecuencia de una reducción de la venta de dichos productos. Por lo tanto, cuando las exportaciones de los productos básicos de una parte contratante que se halle en la situación indicada sean afectadas seriamente por las medidas adoptadas por cualquier parte contratante, dicha parte contratante podrá recurrir a las disposiciones, relativas a las consultas, del artículo XXII del presente Acuerdo.

6. Las PARTES CONTRATANTES examinarán anualmente todas las medidas aplicadas en virtud de las disposiciones de las secciones C y D de este artículo.

#### Sección A

7. a) Si una parte contratante comprendida en el apartado a) del párrafo 4 del presente artículo considera que es conveniente, con el fin de favorecer la creación de una determinada rama de la producción\*, para

elevar el nivel de vida general de su población, modificar o retirar una concesión arancelaria incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, enviará con este fin una notificación a las PARTES CONTRATANTES y entablará negociaciones con toda parte contratante con la que haya negociado originalmente dicha concesión y con cualquier otra parte contratante cuyo interés substancial en la concesión haya sido reconocido por las PARTES CONTRATANTES. En caso de que las partes contratantes interesadas lleguen a un acuerdo, podrán modificar o retirar concesiones incluidas en las listas correspondientes anexas al presente Acuerdo, para hacer efectivo dicho acuerdo, incluidas las compensaciones que en él se establezcan.

b) Si no se llega a un acuerdo en el plazo de sesenta días a contar de la fecha de la notificación a que se refiere el apartado a) anterior, la parte contratante que se proponga modificar o retirar la concesión podrá plantear la cuestión ante las PARTES CONTRATANTES, que la examinarán con toda diligencia. Si éstas estiman que la parte contratante que se proponga modificar o retirar la concesión ha hecho cuanto le ha sido posible por llegar a dicho acuerdo y que la compensación ofrecida es suficiente, la citada parte contratante tendrá la facultad de modificar o retirar la concesión de referencia, a condición de que aplique al mismo tiempo la compensación. Si las PARTES CONTRATANTES consideran que la compensación que ofrece la parte contratante aludida es insuficiente, pero que ha hecho todo cuanto le ha sido razonablemente posible para ofrecer una compensación suficiente, esta parte contratante tendrá la facultad de llevar a cabo la modificación o el retiro. En caso de que adopte una medida de esta naturaleza, cualquier otra parte contratante de las comprendidas en el apartado a) anterior podrá modificar o retirar concesiones substancialmente equivalentes y negociadas originalmente con la parte contratante que haya adoptado la medida de que se trata\*.

#### Sección B

8. Las partes contratantes reconocen que las partes contratantes comprendidas en el apartado a) del párrafo 4 de este artículo pueden, cuando estén en vías de desarrollo rápido, experimentar dificultades para equilibrar su balanza de pagos, provenientes de sus esfuerzos por ampliar sus mercados interiores, así como de la inestabilidad de su relación de intercambio.

9. Con el fin de salvaguardar su situación financiera exterior y de obtener un nivel de reservas suficiente para la ejecución de su programa de desarrollo económico, toda parte contratante comprendida en el apartado a) del párrafo 4 de este artículo podrá, a reserva de las disposiciones de los párrafos 10 a 12, regular el nivel general de sus importaciones limitando el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice, a condición de que las restricciones a la importación establecidas, mantenidas o reforzadas no excedan de los límites necesarios para:

- a) oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución; o
- b) aumentar sus reservas monetarias de acuerdo con una proporción de crecimiento razonable, en caso de que sean insufi-

En ambos casos, se tendrán debidamente en cuenta todos los factores especiales que puedan influir en las reservas monetarias de la parte contratante interesada o en sus necesidades a este respecto, incluyendo, cuando disponga de créditos exteriores especiales o de otros recursos, la necesidad de prever el empleo apropiado de dichos créditos o recursos.

10. Al aplicar estas restricciones, la parte contratante interesada podrá determinar su incidencia sobre las importaciones de los distintos productos o de las diferentes categorías de ellos para conceder la prioridad a la importación de los que sean más necesarios, teniendo en cuenta su política de desarrollo económico; sin embargo, las restricciones deberán aplicarse de tal modo que se evite perjudicar inútilmente los intereses comerciales o económicos de cualquier otra parte contratante y que no obstaculicen indebidamente la importación en cantidades comerciales mínimas de mercancías, cualquiera que sea su naturaleza, cuya exclusión perjudicaría a las corrientes normales de intercambio; además, dichas restricciones no deberán ser aplicadas de manera tal que obstaculicen la importación de muestras comerciales ni la observancia de los procedimientos relativos a las patentes, marcas de fábrica, derechos de autor y de reproducción u otros procedimientos análogos.

11. En la aplicación de su política nacional, la parte contratante interesada tendrá debidamente presente la necesidad de restablecer el equilibrio de su balanza de pagos sobre una base sana y duradera y la conveniencia de asegurar la utilización de sus recursos productivos sobre una base económica. Atenuará progresivamente, a medida que vaya mejorando la situación, toda restricción aplicada en virtud de esta sección y sólo la mantendrá dentro de los límites necesarios, teniendo en cuenta las disposiciones del párrafo 9 de este artículo; la suprimirá tan pronto como la situación no justifique su mantenimiento; sin embargo, ninguna parte contratante estará obligada a suprimir o modificar restricciones, sobre la base de que, si se modificara su política de desarrollo, las restricciones que aplique en virtud de esta sección\* dejarían de ser necesarias.

12. a) Toda parte contratante que aplique nuevas restricciones o que aumente el nivel general de las existentes, reforzando sustancialmente las medidas aplicadas en virtud de la presente sección, deberá, tan pronto como haya instituido o reforzado dichas restricciones (o, en caso de que en la práctica sea posible efectuar consultas previas, antes de haberlo hecho así), entablar consultas con las PARTES CONTRATANTES sobre la naturaleza de las dificultades relativas a su balanza de pagos, los diversos correctivos entre los cuales pueda escoger y la repercusión posible de estas restricciones en la economía de otras partes contratantes.

b) En una fecha que ellas mismas fijarán\*, las PARTES CONTRATANTES examinarán todas las restricciones que se apliquen aún entonces en virtud de esta sección. A la expiración de un período de dos años a contar de la fecha de referencia, las partes contratantes que las apliquen de conformidad con la presente sección entablarán con las PARTES

CONTRATANTES, a intervalos que serán aproximadamente de dos años, sin ser inferiores a esta duración, consultas del tipo previsto en el apartado a) anterior, de acuerdo con un programa que establecerán anualmente las propias PARTES CONTRATANTES; no obstante, no se efectuará ninguna consulta con arreglo a este apartado menos de dos años después de que se termine una consulta de carácter general entablada en virtud de otra disposición del presente párrafo.

c) Si, en el curso de consultas entabladas con una parte contratante de conformidad con los apartados a) o b) de este párrafo, consideran las PARTES CONTRATANTES que las restricciones no son compatibles con las disposiciones de la presente sección o con las del capítulo XIII (a reserva de las del artículo XIV), indicarán los puntos de divergencia y podrán aconsejar la modificación apropiada de las restricciones.

ii) Sin embargo, en caso de que, como consecuencia de estas consultas, las PARTES CONTRATANTES determinen que las restricciones son aplicadas de una manera que implica una incompatibilidad importante con las disposiciones de esta sección o con las del artículo XIII (a reserva de las del artículo XIV), originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de una parte contratante, se lo comunicarán a la parte contratante que aplique las restricciones y formularán recomendaciones adecuadas con objeto de lograr la observancia, en un plazo dado, de las disposiciones de referencia. Si la parte contratante interesada no se ajustase a estas recomendaciones en el plazo fijado, las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a toda parte contratante, en cuyo comercio influyan adversamente las restricciones, de toda obligación resultante del presente Acuerdo de la cual les parezca apropiado eximirlo, teniendo en cuenta las circunstancias, con respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

d) Las PARTES CONTRATANTES invitarán a toda parte contratante que aplique restricciones en virtud de esta sección a que entable consultas con ellas, a petición de cualquier otra parte contratante que pueda establecer prima facie que las restricciones son incompatibles con las disposiciones de esta sección o con las del artículo XIII (a reserva de las disposiciones del artículo XIV) y que influyen adversamente en su comercio. Sin embargo, sólo se formulará esta invitación si las PARTES CONTRATANTES comprueban que las conversaciones entabladas directamente entre las partes contratantes interesadas no han dado resultado. Si las consultas no permiten llegar a ningún acuerdo con las PARTES CONTRATANTES y si éstas determinan que las restricciones se aplican de una manera incompatible con las disposiciones mencionadas, originando un perjuicio o una amenaza de perjuicio para el comercio de la parte contratante que haya iniciado el procedimiento, recomendarán la supresión o la modificación de dichas restricciones. En caso de que no se supriman o modifiquen en el plazo que fijen las PARTES CONTRATANTES, éstas podrán eximir a la parte contratante que haya iniciado el procedimiento de toda obligación resultante del presente Acuerdo de la cual les parezca apropiado eximirlo, teniendo en cuenta las circunstancias, con respecto a la parte contratante que aplique las restricciones.

e) Si una parte contratante contra la que se haya adoptado una medida de conformidad con la última frase del apartado c) ii) o del apartado d) de este párrafo, considera que la exención concedida por las PARTES CONTRATANTES perjudica a la ejecución de su programa y a la aplicación de su política de desarrollo económico, podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la citada medida, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES su intención de denunciar el presente Acuerdo. Esta denuncia entrará en vigor a la expiración de un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo haya recibido dicha notificación.

f) En todo procedimiento entablado de conformidad con las disposiciones de este párrafo, las PARTES CONTRATANTES tendrán debidamente en cuenta los factores mencionados en el párrafo 2 de este artículo. Las determinaciones previstas en este párrafo deberán ser tomadas rápidamente y, si es posible, en un plazo de sesenta días a contar de aquel en que se hayan iniciado las consultas.

#### Sección C

13. Si una parte contratante comprendida en las disposiciones del apartado a) del párrafo 4 de este artículo comprueba que se necesita la ayuda del Estado para facilitar la creación de una determinada rama de la producción \*, con el fin de elevar el nivel de vida general de la población, sin que sea posible en la práctica dictar ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente Acuerdo para alcanzar ese objetivo, podrá recurrir a las disposiciones y procedimientos de la presente sección\*.

14. La parte contratante interesada notificará a las PARTES CONTRATANTES las dificultades especiales con que tropiece para lograr el objetivo definido en el párrafo 13 anterior, e indicará al mismo tiempo la medida concreta relativa a las importaciones que se proponga instituir para remediar esas dificultades. La introducción de dicha medida no se efectuará antes de la expiración del plazo fijado en el párrafo 15 o del establecido en el párrafo 17, según proceda, o, si la medida influye en las importaciones de un producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, sin haber obtenido previamente el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES de conformidad con las disposiciones del párrafo 18; no obstante, si la rama de la producción que reciba una ayuda del Estado ha entrado ya en actividad, la parte contratante podrá, después de haber informado a las PARTES CONTRATANTES, adoptar las medidas que sean necesarias para evitar que, durante ese período, las importaciones del producto o de los productos de que se trate excedan substancialmente de un nivel normal\*.

15. Si, en un plazo de treinta días a contar de la fecha de notificación de dicha medida, las PARTES CONTRATANTES no invitan a la parte contratante interesada a que entable consultas con ellas\*, esta parte contratante podrá apartarse de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como sea necesario para aplicar la medida proyectada.

16. Si las PARTES CONTRATANTES la invitan a hacerlo así\*, la parte contratante interesada entablará consultas con ellas sobre el objeto de la medida proyectada y sobre las diversas medidas que pueda adoptar de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo, así como sobre las repercusiones que podría tener la medida proyectada en los intereses comerciales o económicos de otras partes contratantes. Si, como consecuencia de estas consultas, las PARTES CONTRATANTES reconocen que no es posible en la práctica dictar ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente Acuerdo para alcanzar el objetivo definido en el párrafo 13 de este artículo, y si dan su consentimiento\* a la medida proyectada, la parte contratante interesada será eximida de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como sea necesario para aplicar esa medida.

17. Si, en un plazo de noventa días a contar de la fecha de notificación del presente artículo, los PARTES CONTRATANTES no dan su consentimiento, de acuerdo con el párrafo 14 del presente artículo, a la medida de referencia, la parte contratante interesada podrá intraducirla después de haber informado a las PARTES CONTRATANTES.

18. Si la medida proyectada afecta a un producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, la parte contratante interesada entablará consultas con cualquier otra parte contratante con la cual se haya negociado originalmente la concesión, así como con cualquier otra cuyo interés substancial en la concesión haya sido reconocido por las PARTES CONTRATANTES. Estas darán su consentimiento\* a la medida proyectada si reconocen que no es posible en la práctica instituir ninguna medida compatible con las demás disposiciones del presente Acuerdo para lograr el objetivo definido en el párrafo 13 de este artículo y si tienen la seguridad de que:

- a) se ha llegado a un acuerdo con las otras partes contratantes interesadas como consecuencia de las consultas mencionadas; o
- b) si no se ha llegado a ningún acuerdo en un plazo de sesenta días a contar de aquel en que las PARTES CONTRATANTES reciben la notificación estipulada en el párrafo 14, la parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de la presente sección ha hecho cuanto le ha sido razonablemente posible por llegar a tal acuerdo y los intereses de las demás partes contratantes están salvaguardados\* suficientemente.

La parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de esta sección será eximida entonces de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo aplicables en el caso de que se trate, tanto como sea necesario para que pueda aplicar la medida.

19. Si una medida en proyecto del carácter definido en el párrafo 13 del presente artículo concierne a una rama de la producción cuya creación ha sido facilitada, durante el período inicial, por la protección accesoria resultante de las restricciones impuestas por la parte contratante para proteger el equilibrio de su balanza de pagos, de con-

formidad con las disposiciones del presente Acuerdo que sean aplicables, la parte contratante interesada podrá recurrir a las disposiciones y a los procedimientos de esta sección, a condición de que no aplique la medida proyectada sin el consentimiento\* de las PARTES CONTRATANTES:

20. Ninguna disposición de los párrafos precedentes de la presente sección permitirá la inobservancia de las disposiciones de los artículos primero, II y XIII del presente Acuerdo. Las reservas del párrafo 10 del presente artículo serán aplicables a cualquier restricción comprendida en esta sección.

21. Durante la aplicación de una medida adoptada en virtud de las disposiciones del párrafo 17 de este artículo, toda parte contratante afectada de manera substancial por ella, podrá suspender, en todo momento, la aplicación, al comercio de la parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de esta sección, de concesiones u otras obligaciones substancialmente equivalentes resultantes del presente Acuerdo, cuya suspensión no sea desaprobada \* por las PARTES CONTRATANTES, a condición de que se dé a éstas un aviso previo de sesenta días, lo más tarde seis meses después de que la medida haya sido instituida o modificada de manera substancial en detrimento de la parte contratante afectada. Esta deberá aceptar la celebración de consultas, de conformidad con las disposiciones del artículo XXII del presente Acuerdo.

#### Sección D

22. Toda parte contratante comprendida en las disposiciones del apartado b) del párrafo 4 de este artículo que, para favorecer el desarrollo de su economía, desee instituir una medida del carácter definido en el párrafo 13 de este artículo en lo que concierne a la creación de una determinada rama de la producción\*, podrá presentar una petición a las PARTES CONTRATANTES para que aprueben dicha medida. Las PARTES CONTRATANTES iniciarán rápidamente consultas con esta parte contratante y, al formular su decisión, se inspirarán en las consideraciones expuestas en el párrafo 16. Si dan su consentimiento \* a la medida proyectada, eximirán a la parte contratante interesada de las obligaciones que le incumban en virtud de las disposiciones de los demás artículos del presente Acuerdo que sean aplicables, tanto como sea necesario para aplicar la medida de referencia. Si ésta afecta a un producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, serán aplicables las disposiciones del párrafo 18\*.

23. Toda medida aplicada en virtud de esta sección deberá ser compatible con las disposiciones del párrafo 20 del presente artículo.

#### Artículo XIX

##### Medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares

1.a) Si, como consecuencia de la evolución imprevista de las



circunstancias y por efecto de las obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias, contraídas por una parte contratante en virtud del presente Acuerdo, se importa un producto en el territorio de esta parte contratante en cantidades tan mayores y en condiciones tales que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, dicha parte contratante podrá, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o modificar la concesión.

b) Si una parte contratante ha otorgado una concesión relativa a una preferencia y el producto al que se aplica es importado en el territorio de dicha parte contratante en las circunstancias enunciadas en el apartado a) de este párrafo, en forma tal que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores de productos similares o directamente competidores, establecidos en el territorio de la parte contratante que se beneficie o se haya beneficiado de dicha preferencia, esta parte contratante podrá presentar una petición a la parte contratante importadora, la cual podrá suspender entonces total o parcialmente la obligación contraída o retirar o modificar la concesión relativa a dicho producto, en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio.

2. Antes de que una parte contratante adopte medidas de conformidad con las disposiciones del párrafo 1 de este artículo, lo notificará por escrito a las PARTES CONTRATANTES con la mayor anticipación posible. Les facilitará además, así como a las partes contratantes que tengan un interés substancial como exportadoras del producto de que se trate, la oportunidad de examinar con ella las medidas que se proponga adoptar. Cuando se efectúe dicha notificación previa con respecto a una concesión relativa a una preferencia, se mencionará a la parte contratante que haya solicitado la adopción de dicha medida. En circunstancias críticas, en las que cualquier demora entrañaría un perjuicio difícilmente reparable, las medidas previstas en el párrafo 1 de este artículo podrán ser adoptadas provisionalmente sin consulta previa, a condición de que ésta se efectúe inmediatamente después de que se hayan adoptado las medidas citadas.

3.a) Si las partes contratantes interesadas no logran ponerse de acuerdo en lo concerniente a dichas medidas, la parte contratante que tenga el propósito de adoptarlas o de mantener su aplicación estará facultada, no obstante, para hacerlo así. En este caso, las partes contratantes a quienes perjudiquen esas medidas podrán, no más tarde de noventa días después de la fecha de aplicación, suspender, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES reciban el aviso escrito de la suspensión, la aplicación, al comercio de la parte contratante que haya tomado estas medidas o, en el caso previsto en el apartado b) del párrafo 1 de este artículo, al comercio de la parte contratante que haya pedido su adopción, de concesiones u otras obligaciones substancialmente equivalentes que resulten del presente Acuerdo y cuya suspensión no motive ninguna objeción de las PARTES CONTRATANTES.

b) Sin perjuicio de las disposiciones del apartado a) de este párrafo, si medidas adoptadas sin consulta previa en virtud del párrafo 2 de este artículo causan o amenazan causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos afectados por tales medidas, dentro del territorio de una parte contratante, ésta podrá, cuando toda demora al respecto pueda causar un perjuicio difícilmente reparable, suspender, tan pronto como se apliquen dichas medidas y durante todo el período de las consultas, concesiones u otras obligaciones en la medida necesaria para prevenir o reparar ese perjuicio.

#### Artículo XX

##### Excepciones generales

A reserva de que no se apliquen las medidas enumeradas a continuación en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre los países en que prevalezcan las mismas condiciones, o una restricción encubierta al comercio internacional, ninguna disposición del presente Acuerdo será interpretada en el sentido de impedir que toda parte contratante adopte o aplique las medidas:

- a) necesarias para proteger la moral pública;
- b) necesarias para proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales;
- c) relativas a la importación o a la exportación de oro o plata;
- d) necesarias para lograr la observancia de las leyes y de los reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del presente Acuerdo, tales como las leyes y reglamentos relativos a la aplicación de las medidas aduaneras, al mantenimiento en vigor de los monopolios administrados de conformidad con el párrafo 4 del artículo II y con el artículo XVII, a la protección de patentes, marcas de fábrica y derechos de autor y reproducción, y a la prevención de prácticas que puedan inducir a error;
- e) relativas a los artículos fabricados en las prisiones;
- f) impuestos para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico o arqueológico;
- g) relativas a la conservación de los recursos naturales agotables, a condición de que tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacionales;
- h) adoptadas en cumplimiento de obligaciones contraídas en virtud de un acuerdo intergubernamental sobre un producto básico que se ajuste a los criterios sometidos a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobados por ellas o de un acuerdo sometido a las PARTES CONTRATANTES y no desaprobado por éstas \*;

- i) que impliquen restricciones impuestas a la exportación de materias primas nacionales, que sean necesarias para asegurar a una industria nacional de transformación el suministro de las cantidades indispensables de dichas materias primas durante los períodos en que el precio nacional sea mantenido a un nivel inferior al del precio mundial en ejecución de un plan gubernamental de estabilización, a reserva de que dichas restricciones no tengan como consecuencia aumentar las exportaciones o reforzar la protección concedida a esa industria nacional y de que no vayan en contra de las disposiciones del presente Acuerdo relativas a la no discriminación;
- j) esenciales para la adquisición o reparto de productos de los que haya una penuria general o local; sin embargo, dichas medidas deberán ser compatibles con el principio según el cual todas las partes contratantes tienen derecho a una parte equitativa del abastecimiento internacional de estos productos, y las medidas que sean incompatibles con las demás disposiciones del presente Acuerdo serán suprimidas tan pronto como desaparezcan las circunstancias que las hayan motivado. Las PARTES CONTRATANTES examinarán, lo más tarde el 30 de junio de 1960, si es necesario mantener la disposición de este apartado.

#### Artículo XXI

##### Excepciones relativas a la seguridad

No deberá interpretarse ninguna disposición del presente Acuerdo en el sentido de que:

- a) imponga a una parte contratante la obligación de suministrar informaciones cuya divulgación sería, a su juicio, contraria a los intereses esenciales de su seguridad; o
- b) impida a una parte contratante la adopción de todas las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad, relativas:
  - i) a las materias desintegrables o a aquellas que sirvan para su fabricación;
  - ii) al tráfico de armas, municiones y material de guerra, y a todo comercio de otros artículos y material destinados directa o indirectamente a asegurar el abastecimiento de las fuerzas armadas;
  - iii) a las aplicadas en tiempos de guerra o en caso de grave tensión internacional; o
- c) impida a toda parte contratante que adopte medidas en cumplimiento de sus obligaciones contraídas en virtud de la Carta de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz y de la seguridad internacionales.

## Artículo XXII

Consultas

1. Cada parte contratante examinará con comprensión las representaciones que pueda formularle cualquier otra parte contratante, y deberá prestarse a la celebración de consultas sobre dichas representaciones, cuando éstos se refieran a una cuestión relativa a la aplicación del presente Acuerdo.

2. Las PARTES CONTRATANTES podrán, a petición de una parte contratante, entablar consultas con una o más partes contratantes sobre una cuestión para la que no se haya encontrado solución satisfactoria por medio de los consultas previstas en el párrafo 1.

## Artículo XXIII

Protección de las concesiones y de las ventajas

1. En caso de que una parte contratante considere que una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del presente Acuerdo se halle anulada o menoscabada o que el cumplimiento de uno de los objetivos del Acuerdo se halle comprometido o consecuencia de:

- a) que otra parte contratante no cumpla con las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo; o
- b) que otra parte contratante aplique una medida, contraria o no a las disposiciones del presente Acuerdo; o
- c) que exista otra situación,

dicha parte contratante podrá, con objeto de llegar a un arreglo satisfactorio de la cuestión, formular representaciones o proposiciones por escrito a la otra u otras partes contratantes que, a su juicio, estime interesadas en ella. Toda parte contratante cuya intervención se solicite de este modo examinará con comprensión las representaciones o proposiciones que le hayan sido formuladas.

2. Si las partes contratantes interesadas no llegan a un arreglo satisfactorio en un plazo razonable o si la dificultad surgida es una de las previstas en el apartado c) del párrafo 1 de este artículo, la cuestión podrá ser sometida a las PARTES CONTRATANTES. Estas últimas efectuarán rápidamente una encuesta sobre toda cuestión que se les someta al respecto y, según el caso, formularán recomendaciones a las partes contratantes que, a su juicio, se hallen interesadas, o estatuirán acerca de la cuestión. Las PARTES CONTRATANTES podrán, cuando lo juzguen necesario, consultar a partes contratantes, al Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas y a cualquier otra organización intergubernamental competente. Si consideran que las circunstancias son suficientemente graves para que se justifique tal medida, podrán autorizar a una o varias partes contratantes para que suspendan, con respecto a una o más partes contratantes, la aplicación de toda concesión o el cumplimiento de otra

obligación resultante del Acuerdo General cuya suspensión estimen justificada, habida cuenta de las circunstancias. Cuando se suspenda efectivamente esa concesión u otra obligación con respecto a una parte contratante, ésta podrá, en un plazo de sesenta días a contar de la fecha de aplicación de la suspensión, notificar por escrito al Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES que es su propósito denunciar el Acuerdo General; esta denuncia tendrá efecto cuando expire un plazo de sesenta días a contar de aquel en que el Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES haya recibido dicha notificación.

### PORTE III

#### Artículo XXIV

#### Aplicación territorial-Tráfico fronterizo-Uniones aduaneras y zonas de libre comercio

1. Las disposiciones del presente Acuerdo se aplicarán a los territorios aduaneros metropolitanos de las partes contratantes, así como a cualquier otro territorio aduanero con respecto al cual se haya aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el protocolo de aplicación provisional. Cada uno de dichos territorios aduaneros será considerado como si fuera parte contratante, exclusivamente a los efectos de la aplicación territorial del presente Acuerdo, a reserva de que las disposiciones de este párrafo no se interpreten en el sentido de que crean derechos ni obligaciones entre dos o más territorios aduaneros respecto de los cuales haya sido aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el artículo XXVI o se aplique en virtud del artículo XXXIII o de conformidad con el Protocolo de aplicación provisional por una sola parte contratante.

2. A los efectos del presente Acuerdo, se entenderá por territorio aduanero todo territorio que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte substancial de su comercio con los demás territorios.

3. Las disposiciones del presente Acuerdo no deberán interpretarse en el sentido de obstaculizar:

- a) las ventajas concedidas por una parte contratante a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo;
- b) las ventajas concedidas al comercio con el territorio libre de Trieste por países limítrofes de este Territorio a condición de que tales ventajas no sean incompatibles con las disposiciones de los tratados de paz resultantes de la segunda guerra mundial.

4. Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad de comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos sin obstaculizar el de otras partes contratantes con estos territorios.

5. Por consiguiente, las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, a condición de que:

- a) en el caso de una unión aduanera o de un acuerdo provisional tendente al establecimiento de una unión aduanera, los derechos de aduana que se apliquen en el momento en que se establezca dicha unión o en que se concierte el acuerdo provisional no sean en conjunto, con respecto al comercio con las partes contratantes que no formen parte de tal unión o acuerdo, de una incidencia general más elevada, ni las demás reglamentaciones comerciales resulten más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la unión antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso;
- b) en el caso de una zona de libre comercio o de un acuerdo provisional tendente al establecimiento de una zona de libre comercio, los derechos de aduana mantenidos en cada territorio constitutivo y aplicables al comercio de las partes contratantes que no formen parte de tal territorio o acuerdo, en el momento en que se establezca la zona o en que se concierte el acuerdo provisional, no sean más elevados, ni las demás reglamentaciones comerciales más rigurosas que los derechos y reglamentaciones comerciales vigentes en los territorios constitutivos de la zona antes del establecimiento de ésta o de la celebración del acuerdo provisional, según sea el caso; y
- c) todo acuerdo provisional a que se refieren los apartados a) y b) anteriores comprenda un plan y un programa para el establecimiento, en un plazo razonable, de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

6. Si, al cumplir las condiciones estipuladas en el apartado a) del párrafo 5, una parte contratante tiene el propósito de aumentar un derecho de manera incompatible con las disposiciones del artículo II, será aplicable el procedimiento establecido en el artículo XXVIII. Al determinar las compensaciones, se tendrá debidamente en cuenta la compensación que resulte ya de las reducciones efectuadas en el derecho correspondiente de los demás territorios constitutivos de la unión.

7. a) Toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o participar en un acuerdo provisional tendente a la formación de tal unión aduanera o de tal zona de libre comercio, lo notificará sin demora a las PARTES CONTRATANTES, facilitándoles, en lo que concierne a la unión o zona en proyecto, todas las informaciones que les permitan someter a los partes contratantes los informes y formular las recomendaciones que estimen pertinentes.

b) Si, después de haber estudiado el plan y el programa comprendidos en un acuerdo provisional a que se refiere el párrafo 5, en consulta con las partes en tal acuerdo y teniendo debidamente en cuenta las informaciones puestas a su disposición de conformidad con el apartado a) de este párrafo, las PARTES CONTRATANTES llegan a la conclusión de que dicho acuerdo no ofrece probabilidades de dar por resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el plazo previsto por las partes del acuerdo, o consideran que este plazo no es razonable, las PARTES CONTRATANTES formularán sus recomendaciones a las partes en el citado acuerdo. Estas no lo mantendrán o no lo pondrán en vigor, según sea el caso, si no están dispuestas a modificarlo de conformidad con tales recomendaciones.

c) Toda modificación substancial del plan o del programa a que se refiere el apartado c) del párrafo 5, deberá ser comunicada a las PARTES CONTRATANTES, las cuales podrán solicitar de las partes contratantes interesadas que inicien consultas con ellos, si la modificación parece que puede comprometer o diferir indebidamente el establecimiento de la unión aduanera o de la zona de libre comercio.

8. A los efectos de aplicación del presente Acuerdo,

- a) se entenderá por unión aduanera, la substitución de dos o más territorios aduaneros por un solo territorio aduanero, de manera:
  - i) que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivos (excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de dichos territorios; y
  - ii) que, a reserva de las disposiciones del párrafo 9, cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en substancia, sean idénticos;
- b) se entenderá por zona de libre comercio, un grupo de dos o más territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (excepto, en la medida en que sea

necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX) con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio.

9. El establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio no influirá en las preferencias a que se refiere el párrafo 2 del artículo primero, pero podrán ser suprimidas o ajustadas mediante negociaciones con las partes contratantes interesadas. Este procedimiento de negociación con las partes contratantes interesadas será utilizado especialmente para suprimir las preferencias cuya eliminación sea necesaria para la observancia de las disposiciones del inciso i) del apartado a) del párrafo 8 y del apartado b) del mismo párrafo.

10. Las PARTES CONTRATANTES podrán, mediante una decisión tomada por una mayoría de dos tercios, aprobar proposiciones que no se ajusten completamente a las disposiciones de los párrafos 5 a 9 inclusive, a condición de que dichas proposiciones tengan como resultado el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio en el sentido de este artículo.

11. Teniendo en cuenta las circunstancias excepcionales resultantes de la constitución de la India y Pakistán en Estados independientes, y reconociendo que durante mucho tiempo ambos Estados formaron una unidad económica, las partes contratantes convienen en que las disposiciones del presente Acuerdo no impedirán a esos dos países la celebración de acuerdos especiales sobre su comercio mutuo, hasta que se establezcan definitivamente sus relaciones comerciales recíprocas\*.

12. Cada parte contratante deberá tomar las medidas razonables que estén a su alcance para lograr que, dentro de su territorio, los gobiernos o autoridades regionales o locales observen las disposiciones del presente Acuerdo.

#### Artículo XXV

##### Acción colectiva de las partes contratantes

1. Los representantes de las partes contratantes se reunirán periódicamente para asegurar la ejecución de las disposiciones del presente Acuerdo que requieren una acción colectiva y, en general, para facilitar la aplicación del mismo y que se puedan alcanzar sus objetivos. Cada vez que se menciona en él a las partes contratantes obrando colectivamente se designan con el nombre de PARTES CONTRATANTES.

2. Se invita al Secretario General de las Naciones Unidas a que se sirva convocar la primera reunión de las PARTES CONTRATANTES.



TES, que se celebrará lo más tarde el 1º de marzo de 1948.

3. Cada parte contratante tendrá derecho a un voto en todas las reuniones de las PARTES CONTRATANTES.

4. Salvo disposición en contrario del presente Acuerdo, se adoptarán las decisiones de las PARTES CONTRATANTES por mayoría de los votos emitidos.

5. En circunstancias excepcionales distintos de las previstas en otros artículos del presente Acuerdo, las PARTES CONTRATANTES podrán eximir a una parte contratante de alguna de las obligaciones impuestas por el presente Acuerdo, pero a condición de que sancione esta decisión una mayoría compuesta de los dos tercios de los votos emitidos y de que esta mayoría represente más de la mitad de las partes contratantes. Por una votación análoga, las PARTES CONTRATANTES podrán también:

- i) determinar ciertas categorías de circunstancias excepcionales en las que se aplicarán otras condiciones de votación para eximir a una parte contratante de una o varias de sus obligaciones; y
- ii) prescribir las normas necesarias para observar lo dispuesto en este párrafo.

#### Artículo XXVI

##### Aceptación, entrada en vigor y registro

1. El presente Acuerdo llevará la fecha de 30 de octubre de 1947.
2. El presente Acuerdo estará abierto a la aceptación de toda parte contratante que el 1º de marzo de 1955 era parte contratante o estaba en negociaciones con objeto de acceder a él.
3. El presente Acuerdo, establecido en un ejemplar en el idioma inglés y otro en el idioma francés, ambos textos auténticos, será depositado en poder del Secretario General de las Naciones Unidas, quien remitirá copia certificada conforme a cada gobierno interesado.
4. Cada gobierno que acepte el presente Acuerdo deberá depositar un instrumento de aceptación en poder del Secretario Ejecutivo de las PARTES CONTRATANTES, quien informará a todos los gobiernos interesados sobre la fecha de depósito de cada instrumento de aceptación y la fecha en que el presente Acuerdo entrará en vigor de conformidad con las disposiciones del párrafo 6 del presente artículo.
5. a) Cada gobierno que acepte el presente Acuerdo, lo aceptará en nombre de su territorio metropolitano y de los demás terri-

torios que represente internacionalmente, con excepción de los territorios aduaneros distintos que notifique al Secretario Ejecutivo de las Partes Contratantes en el momento de su propia aceptación.

b) Todo gobierno que haya transmitido al Secretario Ejecutivo la citada notificación, de conformidad con las excepciones previstas en el apartado a) de este párrafo, podrá, en cualquier momento, notificarle que su aceptación se aplicará en adelante a un territorio aduanero distinto precedentemente exceptuado; esta notificación surtirá efecto a contar del trigésimo día que siga a aquel en que haya sido recibida por el Secretario Ejecutivo.

c) Si un territorio aduanero, en nombre del cual una parte contratante haya aceptado el presente Acuerdo, goza de una autonomía completa en sus relaciones comerciales exteriores y en todas las demás cuestiones que son objeto del presente Acuerdo, o si adquiere esta autonomía, será reputado parte contratante tan pronto como sea presentado por la parte contratante responsable mediante una declaración en la que se establecerá el hecho a que se hace referencia más arriba.

6. El presente Acuerdo entrará en vigor, entre los gobiernos que lo hayan aceptado, el trigésimo día que siga a aquel en que el Secretario Ejecutivo de las Partes Contratantes haya recibido los instrumentos de aceptación de los gobiernos enumerados en el Anexo H, cuyos territorios representen el ochenta y cinco por ciento del comercio exterior total de los territorios de los gobiernos mencionados en dicho anexo, calculado basándose en la columna apropiada de los porcentajes que figuran en él. El instrumento de aceptación de cada uno de los demás gobiernos entrará en vigor el trigésimo día que siga al de depósito.

7. Las Naciones Unidas están autorizadas para registrar este Acuerdo tan pronto como entre en vigor.

#### Artículo XXVII

##### Suspensión o retiro de las concesiones

Toda parte contratante tendrá, en todo momento, la facultad de suspender o de retirar, total o parcialmente, cualquier concesión que figure en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo con respecto a la cual dicha parte contratante establezca que fue negociada inicialmente con un gobierno que no se haya hecho parte contratante o que haya dejado de serlo. La parte contratante que adopte tal medida estará obligada a notificarla a las PARTES CONTRATANTES y entablará consultas, si se le invita a hacerlo así, con las partes contratantes que tengan un interés substancial por el producto de que se trate.

Modificación de los listas

1. El primer día de cada período trienal, el primero de los cuales empezará el 1º de enero de 1958 ( o el primer día de cualquier otro período que las PARTES CONTRATANTES fijen mediante votación, por una mayoría de dos tercios de los votos emitidos), toda parte contratante ( denominada en el presente artículo "la parte contratante demandante" ) podrá modificar o retirar una concesión\* incluida en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, previos una negociación y un acuerdo con toda otra parte contratante con la que haya negociado originalmente dicha concesión, así como con cualquier otra parte contratante cuyo interés como abastecedor principal\* sea reconocido por las PARTES CONTRATANTES (estas dos categorías de partes contratantes, lo mismo que la demandante, son denominadas en el presente artículo "partes contratantes principalmente interesadas"), y a reserva de que haya entablado consultas con cualquier otra parte contratante cuyo interés substancial\* en la concesión de referencia sea reconocido por las PARTES CONTRATANTES.

2. En el curso de las negociaciones y en el acuerdo, que podrá comprender compensaciones sobre otros productos, las partes contratantes interesadas tratarán de mantener las concesiones, otorgadas sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas, a un nivel general no menos favorable que el que resultaba del presente Acuerdo antes de las negociaciones.

3. a) Si las partes contratantes principalmente interesadas no pueden llegar a un acuerdo antes del 1º de enero de 1958 o de la expiración de cualquier otro período de aquellos a que se refiere el párrafo 1 del presente artículo, la parte contratante que tenga el propósito de modificar o retirar una concesión, tendrá, no obstante, la facultad de hacerlo así. Si adopta una medida de esta naturaleza, toda parte contratante con la cual se haya negociado originalmente esta concesión, toda parte contratante cuyo interés como abastecedor principal haya sido reconocido de conformidad con el párrafo 1 y toda parte contratante cuyo interés substancial haya sido reconocido de conformidad con dicho párrafo tendrá entonces la facultad, no más tarde de seis meses después de la fecha de aplicación de esta medida, de retirar, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES hayan recibido una notificación escrita a este respecto, concesiones substancialmente equivalentes que hayan sido negociadas originalmente con la parte contratante demandante.

b) Si las partes contratantes principalmente interesadas llegan a un acuerdo que no dé satisfacción a otra parte contratante cuyo interés substancial haya sido reconocido de conformidad con el párrafo 1, esta última tendrá la facultad, no más tarde de seis meses después de la fecha de aplicación de toda medida conforme a dicho acuerdo, de retirar, cuando expire un plazo de treinta días a contar

de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES hayan recibido una notificación escrita a este respecto, concesiones substancialmente equivalentes que hayan sido negociadas originalmente con la parte contratante demandante.

4. Las PARTES CONTRATANTES podrán, en cualquier momento, en circunstancias especiales, autorizar\* a una parte contratante para que entable negociaciones con objeto de modificar o retirar una concesión incluída en la lista correspondiente anexa al presente Acuerdo, según el procedimiento y condiciones siguientes:

- a) Estas negociaciones\*, así como todas las consultas con ellas relacionadas, serán efectuadas de conformidad con las disposiciones de los párrafos 1 y 2.
- b) Si, en el curso de las negociaciones, las partes contratantes principalmente interesadas llegan a un acuerdo, serán aplicables las disposiciones del apartado b) del párrafo 3.
- c) Si no se llega a un acuerdo entre las partes contratantes principalmente interesados en un plazo de sesenta días\*, a contar de la fecha en que hayan sido autorizadas las negociaciones, o en otro plazo más amplio fijado por las PARTES CONTRATANTES, la parte contratante demandante podrá someter la cuestión a las PARTES CONTRATANTES.
- d) Si se les somete dicha cuestión, las PARTES CONTRATANTES deberán examinarla rápidamente y comunicar su opinión a las partes contratantes principalmente interesadas con objeto de llegar a un arreglo. Si éste se logra, serán aplicables las disposiciones del apartado b) del párrafo 3 como si las partes contratantes principalmente interesadas hubieran llegado a un acuerdo. Si no se consigue llegar a un acuerdo entre las partes contratantes principalmente interesadas, la parte contratante demandante tendrá la facultad de modificar o retirar la concesión, salvo si las PARTES CONTRATANTES determinan que dicha parte contratante no ha hecho cuanto le era razonablemente posible hacer para ofrecer una compensación suficiente\*. Si adopta esa medida, toda parte contratante con la cual se haya negociado originalmente la concesión, toda parte contratante cuyo interés como abastecedor principal haya sido reconocido de conformidad con el apartado a) del párrafo 4 y toda parte contratante cuyo interés substancial haya sido reconocido de conformidad con el apartado a) del párrafo 4, tendrán la facultad, no más tarde de seis meses después de la fecha de aplicación de esa medida, de modificar o retirar, cuando expire un plazo de treinta días a contar de la fecha en que las PARTES CONTRATANTES hayan recibido una notificación escrita a este respecto, concesiones substancialmente equivalentes que hayan sido negociadas originalmente con la parte contratante demandante.

5. Antes del 1º de enero de 1958 y de la expiración de cualquier otro período de aquellos a que se refiere el párrafo 1, toda parte contratante podrá, mediante notificación a las PARTES CONTRATANTES, reservarse el derecho, durante el curso del próximo período, de modificar la lista correspondiente, a condición de que se ajuste a los procedimientos definidos en los párrafos 1 o 3. Si una parte contratante hace uso de esta facultad, toda otra parte contratante podrá modificar o retirar, durante el mismo período, cualquier concesión negociada originalmente con dicha parte contratante, siempre que se ajuste a los mismos procedimientos.

#### Artículo XXVIII bis

##### Negociaciones arancelarias

1. Las partes contratantes reconocen que los derechos de aduana constituyen con frecuencia serios obstáculos para el comercio; por esta razón, las negociaciones tendentes, a base de reciprocidad y de ventajas mutuas, a reducir substancialmente el nivel general de los derechos de aduana y de las demás cargas percibidas sobre la importación y la exportación, y, en particular a la reducción de los derechos elevados que obstaculizan las importaciones de mercancías incluso en cantidades mínimas, revisten, cuando se efectúan teniendo debidamente en cuenta los objetivos del presente Acuerdo y las distintas necesidades de cada parte contratante, una gran importancia para la expansión del comercio internacional. Por consiguiente, las PARTES CONTRATANTES pueden organizar periódicamente tales negociaciones.

2. a) Las negociaciones efectuadas de conformidad con el presente artículo pueden referirse a productos elegidos uno a uno o fundarse en los procedimientos multilaterales aceptados por las partes contratantes interesadas. Dichas negociaciones pueden tener por objeto la reducción de los derechos, su consolidación al nivel existente en el momento de la negociación o el compromiso de no elevar por encima de niveles determinados un derecho dado o los derechos medios que gravan a categorías especificadas de productos. La consolidación de derechos de aduana poco elevados o de un régimen de exención de derechos será reconocido, en principio, como una concesión de valor equivalente a una reducción de derechos elevados.

b) Las partes contratantes reconocen que, en general, el éxito de negociaciones multilaterales dependería de la participación de cada parte contratante cuyos intercambios con otras partes contratantes representen una proporción substancial de su comercio exterior.

3. Las negociaciones serán efectuadas sobre una base que permita tener suficientemente en cuenta:

- a) las necesidades de cada parte contratante y de cada rama de la producción;

- b) la necesidad de los países poco desarrollados de recurrir con más flexibilidad a la protección arancelaria para facilitar su desarrollo económico, y las necesidades especiales de estos países de mantener derechos con fines fiscales;
- c) cualesquiera otras circunstancias que pueda ser necesario tomar en consideración, incluidas las necesidades de las partes contratantes interesadas en materia fiscal\* y de desarrollo, así como sus necesidades estratégicas, etc.

#### Artículo XXIX

##### Relación del presente Acuerdo con la Carta de La Habana

1. Las partes contratantes se comprometen a observar, en toda la medida que sea compatible con los poderes ejecutivos de que disponen, los principios generales enunciados en los capítulos I a VI inclusive y en el capítulo IX de la Carta de La Habana, hasta que acepten ésta con arreglo a sus reglas constitucionales\*.

2. Se suspenderá la aplicación de la Parte II del presente Acuerdo en la fecha en que entre en vigor la Carta de La Habana.

3. Si el día 30 de septiembre de 1949 la Carta de La Habana no hubiera entrado aún en vigor, las partes contratantes se reunirán antes del 31 de diciembre del mismo año para decidir si se debe modificar, completar o mantener el presente Acuerdo.

4. Si, en cualquier momento, la Carta de La Habana dejara de estar en vigor, las PARTES CONTRATANTES se reunirán lo antes posible para decidir si se debe completar, modificar o mantener el presente Acuerdo. Hasta el día en que adopten una decisión a este respecto, la Parte II del presente Acuerdo estará de nuevo en vigor, sobreentendiéndose que las disposiciones de dicha parte, salvo las del artículo XXIII, se sustituirán, mutatis mutandis, por el texto que figure en ese momento en la Carta de La Habana, y en la inteligencia de que ninguna parte contratante estará obligada por las disposiciones que no le obliguen en el momento en que la Carta de La Habana deje de estar en vigor.

5. En caso de que una parte contratante no haya aceptado la Carta de La Habana en la fecha en que entre en vigor, las PARTES CONTRATANTES conferenciarán para decidir si, y en qué forma, debe completarse o modificarse el presente Acuerdo en la medida en que afecte a las relaciones entre la parte contratante que no haya aceptado la Carta y las demás partes contratantes. Hasta el día en que se adopte una decisión al respecto, seguirán aplicándose las disposiciones de la parte II del presente Acuerdo entre dicha parte contratante y las demás partes contratantes, no obstante las disposiciones del párrafo 2 del presente artículo.

6. Las partes contratantes miembros de la Organización Internacional de Comercio no invocarán las disposiciones del presente Acuerdo para impedir la efectividad de cualquier disposición de la Carta de La Habana. La aplicación del principio a que se refiere este párrafo a una parte contratante que no sea miembro de la Organización Internacional de Comercio será objeto de un acuerdo de conformidad con las disposiciones del párrafo 5 de este artículo.

#### Artículo XXX

##### Enmiendas

1. Salvo en los casos en que se prevén otras disposiciones para efectuar modificaciones en el presente Acuerdo, las enmiendas a las disposiciones de la Parte I del mismo, a las del artículo XXIX o a las del presente artículo entrarán en vigor tan pronto como hayan sido aceptadas por todas las partes contratantes, y las enmiendas o las demás disposiciones del presente Acuerdo entrarán en vigor, en lo que se refiere a las partes contratantes que las acepten, tan pronto como hayan sido aceptadas por los dos tercios de las partes contratantes y, después, con respecto a cualquier otra parte contratante, tan pronto como las haya aceptado.

2. Toda parte contratante que acepte una enmienda al presente Acuerdo depositará en poder del Secretario General de las Naciones Unidas un instrumento de aceptación en un plazo que será fijado por las PARTES CONTRATANTES. Estas podrán decidir que una enmienda que haya entrado en vigor de conformidad con el presente artículo tiene tal carácter que toda parte contratante que no la haya aceptado en el plazo que ellas fijen podrá retirarse del presente Acuerdo o podrá, con su consentimiento, continuar siendo parte en él.

#### Artículo XXXI

##### Retiro

Sin perjuicio de las disposiciones del párrafo 12 del artículo XVIII, del artículo XXIII o del párrafo 2 del artículo XXX, toda parte contratante podrá retirarse del presente Acuerdo o efectuar el retiro de uno o de varios territorios aduaneros distintos que estén representados por ella internacionalmente y que gocen en ese momento de una autonomía completa en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo. El retiro será efectivo a la expiración de un plazo de seis meses a contar de la fecha en que el Secretario General de las Naciones Unidas reciba una notificación escrita de dicho retiro.

## Artículo XXXII

Partes contratantes

1. Serán considerados como partes contratantes del presente Acuerdo los gobiernos que apliquen sus disposiciones de conformidad con el artículo XXVI o con el artículo XXXIII o en virtud del Protocolo de aplicación provisional.

2. Las partes contratantes que hayan aceptado el presente Acuerdo de conformidad con el párrafo 4 del artículo XXVI podrán, en todo momento, después de la entrada en vigor del presente Acuerdo de conformidad con el párrafo 6 de dicho artículo, decidir que una parte contratante que no haya aceptado el presente Acuerdo con arreglo a este procedimiento cesará de ser parte contratante.

## Artículo XXXIII

Accesión

Todo gobierno que no sea parte en el presente Acuerdo o todo gobierno que obre en nombre de un territorio aduanero distinto que disfrute de completa autonomía en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente Acuerdo, podrá acceder a él en su propio nombre o en el de dicho territorio, en las condiciones que fijen dicho gobierno y las PARTES CONTRATANTES. Las decisiones a que se refiere este párrafo las adoptarán las PARTES CONTRATANTES por mayoría de los dos tercios.

## Artículo XXXIV

Anexos

Los anexos del presente Acuerdo forman parte integrante del mismo.

## Artículo XXXV

No aplicación del Acuerdo entre partes contratantes

1. El presente Acuerdo, o su artículo II, no se aplicará entre dos partes contratantes:

a) si ambas partes contratantes no han entablado negociacio-



nes arancelarias entre ellas;y

- b) si una de las dos partes contratantes no consiente dicha aplicación en el momento en que una de ellas llegue a ser parte contratante.

2. A petición de una parte contratante, las PARTES CONTRATANTES podrán examinar la aplicación del presente artículo en casos particulares y formular recomendaciones apropiadas.

#### PARTE IV\*

#### COMERCIO Y DESARROLLO

#### Artículo XXXVI

##### Principios y objetivos

##### 1.\* Las partes contratantes,

a) conscientes de que los objetivos fundamentales del presente Acuerdo comprenden la elevación de los niveles de vida y el desarrollo progresivo de las economías de todas las partes contratantes, y considerando que la realización de estos objetivos es especialmente urgente para las partes contratantes poco desarrolladas;

b) considerando que los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas pueden desempeñar un papel vital en su desarrollo económico y que el alcance de esta contribución depende tanto de los precios que dichas partes contratantes pagan por los productos esenciales que importan como del volumen de sus exportaciones y de los precios que perciben por los productos que exportan;

c) comprobando que existe una gran diferencia entre los niveles de vida de los países poco desarrollados y los de los demás países;

d) reconociendo que es indispensable una acción individual y colectiva para promover el desarrollo de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas y para lograr la elevación rápida de los niveles de vida de estos países;

e) reconociendo que el comercio internacional, considerado como instrumento de progreso económico y social, debe regirse por reglas y procedimientos - y por medidas acordes con tales reglas y procedimientos- que sean compatibles con los objetivos enunciados en el presente artículo;

f) notando que las PARTES CONTRATANTES pueden facultar a

las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y su desarrollo; convienen en lo siguiente:

2. Es necesario asegurar un aumento rápido y sostenido de los ingresos de exportación de las partes contratantes poco desarrolladas.

3. Es necesario realizar esfuerzos positivos para que las partes contratantes poco desarrolladas obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades de su desarrollo económico.

4. Dado que numerosas partes contratantes poco desarrolladas siguen dependiendo de la exportación de una gama limitada de productos primarios\*, es necesario asegurar para estos productos, en la mayor medida posible, condiciones más favorables y aceptables de acceso a los mercados mundiales y, si procede, elaborar medidas destinadas a estabilizar y mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo, en particular, medidas destinadas a estabilizar los precios a niveles equitativos y remuneradores, que permitan la expansión del comercio y de la demanda mundiales, así como un crecimiento dinámico y constante de los ingresos reales de exportación de dichos países a fin de procurarles recursos crecientes para su desarrollo económico.

5. La expansión rápida de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas se facilitará mediante la diversificación\* de la estructura de dichas economías y evitándoles que dependan excesivamente de la exportación de productos primarios. Por consiguiente, es necesario asegurar en la medida más amplia posible, y en condiciones favorables, un mejor acceso a los mercados para los productos transformados y los artículos manufacturados cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas.

6. Debido a la insuficiencia crónica de los ingresos de exportación y otros ingresos en divisas de las partes contratantes poco desarrolladas, existen relaciones importantes entre el comercio y la ayuda financiera para el desarrollo. Por lo tanto, es necesario que las PARTES CONTRATANTES y las instituciones internacionales de préstamo colaboren estrecha y permanentemente a fin de que puedan contribuir con la máxima eficacia a aliviar las cargas que asumen dichas partes contratantes poco desarrolladas en el interés de su desarrollo económico.

7. Es necesaria una colaboración apropiada entre las PARTES CONTRATANTES, otras organizaciones intergubernamentales y los órganos e instituciones de las Naciones Unidas, cuyas actividades están relacionadas con el desarrollo comercial y económico de los países poco desarrollados.

8. Las partes contratantes desarrolladas no esperan recipro-

cidad por los compromisos contraídos por ellas en negociaciones comerciales de reducir o suprimir los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio de las partes contratantes poco desarrolladas\*.

9. La adopción de medidas para dar efectividad a estos principios y objetivos será objeto de un esfuerzo consciente y tenaz de las partes contratantes, tanto individual como colectivamente.

#### Artículo XXXVII

##### Compromisos

1. Las partes contratantes desarrolladas deberán, en toda la medida de lo posible - es decir, excepto en el caso de que lo impidan razones imperiosas que, eventualmente, podrán incluir razones de carácter jurídico -, cumplir las disposiciones siguientes:

- a) conceder una gran prioridad a la reducción y supresión de los obstáculos que se oponen al comercio de los productos cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas, incluidos los derechos de aduana y otras restricciones que entrañen una diferenciación irrazonable entre esos productos en su forma primaria y después de transformados\*;
- b) abstenerse de establecer o aumentar derechos de aduana u obstáculos no arancelarios a la importación respecto a productos cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas;
- c) i) abstenerse de establecer nuevas medidas fiscales,
  - ii) conceder, en toda modificación de la política fiscal, una gran prioridad a la reducción y a la supresión de las medidas fiscales vigentes, que tengan por resultado frenar sensiblemente el desarrollo del consumo de productos primarios, en bruto o después de transformados, que se producen, en su totalidad o en su mayor parte, en los territorios de las partes contratantes poco desarrolladas, cuando dichas medidas se apliquen específicamente a esos productos.

2. a) Cuando se considere que no se cumple cualquiera de las disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1, la cuestión será señalada a la atención de las PARTES CONTRATANTES, ya sea por la parte contratante que no cumpla las disposiciones pertinentes, ya sea por cualquier otra parte contratante interesada.

- b) i) A solicitud de cualquier parte contratante interesada y sin perjuicio de las consultas bilaterales

que, eventualmente, puedan emprenderse, las PARTES CONTRATANTES realizarán consultas sobre la cuestión indicada con la parte contratante concernida y con todas las partes contratantes interesadas, con objeto de llegar a soluciones satisfactorias para todas las partes contratantes concernidas, a fin de realizar los objetivos enunciados en el artículo XXXVI. En esas consultas se examinarán las razones invocadas en los casos en que no se hayan cumplido las disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1.

- ii) Como la aplicación de las disposiciones de los incisos a), b) o c) del párrafo 1 por partes contratantes individualmente puede efectuarse más fácilmente en ciertos casos si se lleva a cabo en una acción colectiva con otras partes contratantes desarrolladas, las consultas podrán, en los casos apropiados, tender a ese fin.
- iii) En los casos apropiados, las consultas de las PARTES CONTRATANTES podrán también tender a la realización de un acuerdo sobre una acción colectiva que permita lograr los objetivos del presente Acuerdo, según está previsto en el párrafo 1 del artículo XXV.

### 3. Las partes contratantes desarrolladas deberán:

- a) hacer cuanto esté a su alcance para mantener los márgenes comerciales o niveles equitativos en los casos en que el gobierno determine, directa o indirectamente, el precio de venta de productos que se producen, en su totalidad o en su mayor parte, en los territorios de partes contratantes poco desarrolladas;
- b) considerar activamente la adopción de otras medidas\* cuya finalidad sea ampliar las posibilidades de incremento de las importaciones procedentes de partes contratantes poco desarrolladas, y colaborar con este fin en una acción internacional apropiada;
- c) tener especialmente en cuenta los intereses comerciales de las partes contratantes poco desarrolladas cuando consideren la aplicación de otras medidas autorizadas por el presente Acuerdo para resolver problemas particulares, y explorar todas las posibilidades de remedios constructivos antes de aplicar dichas medidas, en los casos en que éstas perjudiquen los intereses fundamentales de aquellas partes contratantes.

4. Cada parte contratante poco desarrollada conviene en tomar medidas apropiadas para la aplicación de las disposiciones de la parte IV en beneficio del comercio de las demás partes contratantes poco desarrolladas, siempre que dichas medidas sean compatibles con las necesidades actuales y futuras de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta tanto la evolución anterior del intercambio como los intereses comerciales del conjunto de las par-

tes contratantes poco desarrolladas.

5. En el cumplimiento de los compromisos enunciados en los párrafos 1 a 4, cada parte contratante ofrecerá a cualquiera o cualesquiera otras partes contratantes interesadas la oportunidad rápida y completa de celebrar consultas según los procedimientos normales del presente Acuerdo con respecto a cualquier cuestión o dificultad que pueda plantearse.

#### Artículo XXXVIII

##### Acción colectiva

1. Las partes contratantes, actuando colectivamente, colaborarán dentro del marco del presente Acuerdo y fuera de él, según sea apropiado, para promover la realización de los objetivos enunciados en el artículo XXXVI.

2. Especialmente, las PARTES CONTRATANTES deberán:

- a) en los casos apropiados, obrar, incluso por medio de arreglos internacionales, a fin de asegurar condiciones mejores y aceptables de acceso a los mercados mundiales para los productos primarios que ofrecen un interés particular para las partes contratantes poco desarrolladas, y con objeto de elaborar medidas destinadas a estabilizar y a mejorar la situación de los mercados mundiales de esos productos, incluyendo medidas destinadas a estabilizar los precios o niveles equitativos y remuneradores para las exportaciones de tales productos;
- b) procurar conseguir en materia de política comercial y de desarrollo una colaboración apropiada con las Naciones Unidas y sus órganos e instituciones, incluso con las instituciones que se creen eventualmente sobre la base de las Recomendaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo;
- c) colaborar en el análisis de los planes y políticas de desarrollo de las partes contratantes poco desarrolladas consideradas individualmente y en el examen de las relaciones entre el comercio y la ayuda, a fin de elaborar medidas concretas que favorezcan el desarrollo del potencial de exportación y faciliten el acceso a los mercados de exportación para los productos de las industrias desarrolladas de ese modo, y, a este respecto, procurar conseguir una colaboración apropiada con los gobiernos y las organizaciones internacionales, especialmente con las organizaciones competentes en materia de ayuda financiera para el desarrollo económico, para emprender estudios sistemáticos de las relaciones entre el comercio y la ayuda en el caso de las partes contratantes poco desarrolladas,

consideradas individualmente, a fin de determinar en forma clara el potencial de exportación, las perspectivas de los mercados y cualquier otra acción que pueda ser necesaria;

- d) vigilar en forma permanente la evolución del comercio mundial, especialmente desde el punto de vista de la tasa de expansión del comercio de las partes contratantes poco desarrolladas, y formular a las partes contratantes las recomendaciones que parezcan apropiadas teniendo en cuenta las circunstancias;
- e) colaborar en la búsqueda de métodos factibles para la expansión del comercio a los efectos del desarrollo económico, por medio de una armonización y un ajuste, en el plano internacional, de los políticos y reglamentaciones nacionales, mediante la aplicación de normas técnicas y comerciales referentes a la producción, los transportes y la comercialización, y por medio de la promoción de las exportaciones a través del establecimiento de dispositivos que permitan aumentar la difusión de la información comercial y desarrollar el estudio de los mercados;
- f) adoptar las disposiciones institucionales que sean necesarias para promover la consecución de los objetivos enunciados en el artículo XXXVI y para dar efectividad a las disposiciones de la presente Parte

\* \* \* \* \*

NOTA: Por Decisión de 23 de marzo de 1965, las PARTES CONTRATANTES han cambiado el título del cargo de Jefe de la Secretaría del GATT que antes era el de "Secretario Ejecutivo" por el de "Director General"

Se han marcado con asteriscos los pasajes del texto que deben leerse juntamente con las notas y disposiciones suplementarias del Anexo I del Acuerdo. Aunque los anexos A a I forman parte integrante del Acuerdo General, así como las listas de concesiones, se ha preferido limitar la reproducción del Anexo solamente a este Anexo I.

## NOTAS Y DISPOSICIONES SUPLEMENTARIAS

AL artículo primeroPárrafo 1

Las obligaciones consignadas en el párrafo 1 del artículo primero con referencia a los párrafos 2 y 4 del artículo III, así como las que están consignadas en el apartado b) del párrafo 2 del artículo II con referencia al artículo VI serán considerados como comprendidos en la Parte II a los efectos del Protocolo de aplicación provisional.

Los referencias a los párrafos 2 y 4 del artículo III, que figuran en el párrafo anterior, así como en el párrafo 1 del artículo primero, no se aplicarán hasta que se haya modificado el artículo III por la entrada en vigor de la enmienda prevista en el Protocolo de modificación de la Parte II y del artículo XXVI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de fecha 14 de septiembre de 1948.

Párrafo 4

1. La expresión "margen de preferencia" significa la diferencia absoluta que existe entre el derecho de aduana aplicable a la nación más favorecida y el derecho preferencial para el mismo producto, y no la relación entre ambos. Por ejemplo:

- 1) Si el derecho de la nación más favorecida es de un 36 por ciento ad valorem y el derecho preferencial de un 24 por ciento ad valorem, el margen de preferencia será de un 12 por ciento ad valorem, y no un tercio del derecho de la nación más favorecida.
- 2) Si el derecho de la nación más favorecida es de un 36 por ciento ad valorem y el derecho preferencial está expresado como igual o los dos tercios del derecho de la nación más favorecida, el margen de preferencia será de un 12 por ciento ad valorem.
- 3) Si el derecho de la nación más favorecida es de 2 francos por kilogramo y el derecho preferencial es de 1,50 francos por kilogramo, el margen de preferencia será de 0,50 francos por kilogramo.

2. Las medidas aduaneras que se indican a continuación, adoptadas de conformidad con procedimientos uniformes establecidos, no serán consideradas como contrarias a una consolidación general de los márgenes de preferencia:

- i) El restablecimiento, para un producto importado, de una clasificación arancelaria o de una tasa de derechos normalmente aplicables a dicho producto, en los casos en que la aplicación de esta clasificación o de esta tasa de derechos hubiera estado suspendida o sin efecto temporalmente en fecha 10 de abril de 1947; y

administrativas y financieras.

Párrafo 2

Un impuesto que se ajuste a las prescripciones de la primera frase del párrafo 2 no deberá ser considerado como incompatible con las disposiciones de la segunda frase sino en caso de que haya competencia entre, por una parte, el producto sujeto al impuesto, y, por otra parte, un producto directamente competidor o que puede substituirlo directamente y que no esté sujeto a un impuesto similar.

Párrafo 5

Toda reglamentación compatible con las disposiciones de la primera frase del párrafo 5 no será considerada contraria a las disposiciones de la segunda frase, cuando el país que la aplique produzca en cantidades substanciales todos los productos que sean objeto de dicha reglamentación. No se podrá sostener que una reglamentación es compatible con las disposiciones de la segunda frase invocando el hecho de que al asignar una proporción o cantidad determinada a cada uno de los productos objeto de la reglamentación se ha mantenido una relación equitativa entre los productos importados y los productos nacionales.

Al artículo V

Párrafo 5

En lo que concierne a los gastos de transporte, el principio enunciado en el párrafo 5 se aplica a los productos similares transportados por la misma ruta en condiciones análogas.

Al artículo VI

Párrafo 1

1. El dumping disimulado practicado por empresas asociadas (es decir, la venta hecha por un importador a un precio inferior al que corresponde al precio facturado por un exportador con el que aquel esté asociado e inferior también al precio que rija en el país exportador) constituye una forma de dumping de precios en la que el margen de éste puede ser calculado sobre la base del precio al cual el importador revende las mercancías.

2. Se reconoce que, en el caso de importaciones procedentes de un país cuyo comercio es objeto de un monopolio completo o casi completo y en el que todos los precios interiores los fija el Estado, la determinación de la comparabilidad de los precios a los fines del párrafo 1 puede ofrecer dificultades especiales y que, en tales casos, las partes contratantes importadoras pueden juzgar necesario tener en cuenta la posibilidad de que una comparación exacta con los precios interiores de dicho país no sea siempre apropiada.

Párrafos 2 y 3

1. Como sucede en otros muchos casos en la práctica aduanera, una parte contratante podrá exigir una garantía razonable (fianza o



- ii) La clasificación de un producto en una partida arancelaria distinta de aquella en la cual estaba clasificado el 10 de abril de 1947, en los casos en que la legislación arancelaria prevea claramente que este producto puede ser clasificado en más de una partida arancelaria.

#### Al artículo II

##### Párrafo 2 a)

La referencia al párrafo 2 del artículo III, que figura en el apartado a) del párrafo 2 del artículo II, no se aplicará hasta que se haya modificado el artículo III por la entrada en vigor de la enmienda prevista en el Protocolo de modificación de la Parte II y del artículo XXVI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, de fecha 14 de septiembre de 1948.

##### Párrafo 2 b)

Véase la nota relativa al párrafo 1 del artículo primero.

##### Párrafo 4

Salvo acuerdo expreso entre las partes contratantes que hayan negociado originalmente la concesión, las disposiciones del párrafo 4 se aplicarán teniendo en cuenta las del artículo 31 de la Carta de La Habana.

#### Al artículo III

Todo impuesto interior u otra carga interior, o toda ley, reglamento o prescripción de la clase a que se refiere el párrafo 1, que se aplique al producto importado y al producto nacional similar y que haya de ser percibido o impuesto, en el caso del producto importado, en el momento o en el lugar de la importación, será, sin embargo, considerado como un impuesto interior u otra carga interior, o como una ley, reglamento o prescripción de la clase mencionada en el párrafo 1, y estará, por consiguiente, sujeto a las disposiciones del artículo III.

##### Párrafo 1

La aplicación del párrafo 1 a los impuestos interiores establecidos por los gobiernos o autoridades locales del territorio de una parte contratante estará sujeta a las disposiciones del último párrafo del artículo XXIV. La expresión "las medidas razonables que estén a su alcance" que figura en dicho párrafo no debe interpretarse como que obliga, por ejemplo, a una parte contratante a la derogación de disposiciones legislativas nacionales que faculten a los gobiernos locales para establecer impuestos interiores que, aunque sean contrarios en la forma a la letra del artículo III no lo sean, de hecho, a su espíritu, si tal derogación pudiera causar graves dificultades financieras a los gobiernos o autoridades locales interesados. En lo que concierne a los impuestos establecidos por tales gobiernos o autoridades locales, que sean contrarios tanto a la letra como al espíritu del artículo III, la expresión "las medidas razonables que estén a su alcance" permitirá a cualquier parte contratante suprimir gradualmente dichos impuestos en el curso de un período de transición, si su supresión súbita pudiera crear graves dificultades.

depósito en efectivo) por el pago de derechos antidumping o de derechos compensatorios, en espera de la comprobación definitiva de los hechos en todos los casos en que se sospeche la existencia de dumping o de subvención.

2. El recurso a tipos de cambio múltiples puede constituir, en ciertas circunstancias, una subvención a la exportación, a la cual se pueden oponer los derechos compensatorios enunciados en el párrafo 3, o puede representar una forma de dumping obtenida por medio de una devaluación parcial de la moneda de un país, a la cual se pueden oponer las medidas previstas en el párrafo 2. La expresión "recurso a tipos de cambio múltiples" se refiere a las prácticas seguidas por gobiernos o aprobadas por ellos.

#### Párrafo 6 b)

Toda exención otorgada según las disposiciones del apartado b) del párrafo 6 sólo será concedida a petición de la parte contratante que tenga el propósito de imponer un derecho antidumping o un derecho compensatorio.

### Al artículo VII

#### Párrafo 1

La expresión "otras cargas" no será considerada como incluyendo los impuestos interiores o las cargas equivalentes percibidos a la importación o con motivo de ella.

#### Párrafo 2

1. Estaría en conformidad con el artículo VII presumir que el "valor real" puede estar representado por el precio en factura, al que se agregarán todos los elementos correspondientes a gastos legítimos no incluidos en dicho precio y que constituyan efectivamente elementos del "valor real", así como todo descuento anormal, o cualquier otra reducción anormal, calculado sobre el precio corriente de competencia.

2. Se ajustaría al apartado b) del párrafo 2 del artículo VII toda parte contratante que interpretara la expresión "en el curso de operaciones comerciales normales efectuadas en condiciones de libre competencia" en el sentido de que excluye toda transacción en la que el comprador y el vendedor no sean independientes uno del otro y en la que el precio no constituya la única consideración.

3. La regla de las "condiciones de libre competencia" permite a una parte contratante no tomar en consideración los precios de venta que impliquen descuentos especiales concedidos únicamente a los representantes exclusivos.

4. El texto de los apartados a) y b) permite a las partes contratantes determinar el aforo aduanero de manera uniforme: 1) sobre la base de los precios fijados por un exportador dado para la mercancía importada, o 2) sobre la base del nivel general de los precios correspondientes a los productos similares.

Al artículo VIII

1. Si bien el artículo VIII no se refiere al recurso a tipos de cambio múltiples como tales, en los párrafos 1 y 4 se condena el recurso a impuestos o derechos sobre las operaciones de cambio como medio práctico de aplicar un sistema de tipos de cambio múltiples; no obstante, si una parte contratante impone derechos múltiples en materia de cambio con la aprobación del Fondo Monetario Internacional para salvaguardar el equilibrio de su balanza de pagos, las disposiciones del apartado a) del párrafo 9 del artículo XV salvaguardan plenamente su posición.

2. Se ajustaría a las disposiciones del párrafo 1 que, en la importación de productos procedentes del territorio de una parte contratante en el de otra parte contratante, sólo se exigiera la presentación de certificados de origen en la medida estrictamente indispensable.

A los artículos XI, XII, XIII, XIV y XVIII

En los artículos XI, XII, XIII, XIV y XVIII las expresiones "restricciones a la importación" o "restricciones a la exportación" se refieren igualmente a las aplicadas por medio de transacciones procedentes del comercio de Estado.

Al artículo XIPárrafo 2 c)

La expresión "cualquiera que sea la forma bajo la cual se importe" debe interpretarse que se aplica a los mismos productos que, por hallarse en una fase de transformación poco adelantada y por ser todavía perecederos, compiten directamente con los productos frescos y que, si fueran importados libremente, tenderían a hacer ineficaces las restricciones aplicadas a la importación de dichos productos frescos.

Párrafo 2, último apartado

La expresión "factores especiales" comprende las variaciones de la productividad relativa entre los productores nacionales y extranjeros, o entre los distintos productores extranjeros, pero no las variaciones provocadas artificialmente por medios que el Acuerdo no autoriza.

Al artículo XII

Las PARTES CONTRATANTES adoptarán todas las disposiciones oportunas para que se observe el secreto más absoluto en todas las consultas entabladas de conformidad con las disposiciones de este artículo.

Párrafo 3 c) i)

Las partes contratantes que apliquen restricciones deberán esforzarse por evitar que se origine un perjuicio serio a las ex-

partaciones de un producto básico del que dependa en gran parte la economía de otro parte contratante.

Párrafo 4 b)

Se entiende que la fecha estará comprendida en un plazo de noventa días a contar de la fecha en que entren en vigor las enmiendas de este artículo que figuran en el Protocolo de enmienda del Preámbulo y de las Partes II y III del presente Acuerdo. Sin embargo, si las PARTES CONTRATANTES estimasen que las circunstancias no se prestan a la aplicación de las disposiciones de este apartado en el momento que había sido previsto, podrán fijar una fecha ulterior; ahora bien, esta nueva fecha deberá estar comprendida en un plazo de treinta días a contar de aquel en que las obligaciones de las secciones 2,3 y 4 del artículo VIII de los Estatutos del Fondo Monetario Internacional sean aplicables a las partes contratantes. Miembros del Fondo cuyos porcentajes combinados del comercio exterior representen el cincuenta por ciento por lo menos del comercio exterior total del conjunto de las partes contratantes.

Párrafo 4 e)

Se entiende que el apartado e) del párrafo 4 no introduce ningún criterio nuevo para la imposición o el mantenimiento de restricciones cuantitativas destinados a proteger el equilibrio de la balanza de pagos. Su único objeto es el de lograr que se tengan plenamente en cuenta todos los factores externos tales como las modificaciones en la relación de intercambio, las restricciones cuantitativas, los derechos excesivos y las subvenciones que pueden contribuir a desequilibrar la balanza de pagos de la parte contratante que aplique las restricciones.

Al artículo XIII

Párrafo 2 d)

No se han mencionado las "consideraciones de orden comercial" como un criterio para la asignación de contingentes porque se ha estimado que su aplicación por las autoridades gubernamentales no siempre sería posible. Además, en los casos en que esta aplicación fuera posible, toda parte contratante podría aplicar ese criterio al tratar de llegar a un acuerdo, de conformidad con la regla general enunciada en la primera frase del párrafo 2.

Párrafo 4

Véase la nota que concierne a los "factores especiales", relativa al último apartado del párrafo 2 del artículo XI.

Al artículo XIV

Párrafo 1

Las disposiciones del presente párrafo no deberán interpretarse en el sentido de que impedirán a las PARTES CONTRATANTES, en el curso de las consultas previstas en el párrafo 4 del artículo XII y

en el párrafo 12 del artículo XVIII, que tengan plenamente en cuenta la naturaleza, las repercusiones y los motivos de cualquier discriminación en materia de restricciones a la importación.

#### Párrafo 2

Uno de los casos previstos en el párrafo 2 es el de una parte contratante que, a consecuencia de transacciones comerciales corrientes, disponga de créditos que no pueda utilizar sin recurrir a una medida de discriminación.

#### Al artículo XV

#### Párrafo 4

Las palabras "que vaya en contra" significan, entre otras cosas, que las medidas de control de los cambios que sean contrarias a la letra de un artículo del presente Acuerdo no serán consideradas como una violación de dicho artículo si en la práctica no se apartan de manera apreciable de su espíritu. Así, una parte contratante que, en virtud de una de esas medidas de control de los cambios, aplicada de conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional, exija que los pagos por sus exportaciones sean hechos en su propia moneda o en la moneda de uno o varios Estados miembros del Fondo Monetario Internacional, no será por ello considerada como contraventora de las disposiciones del artículo XI o del artículo XIII. Se podría citar también como ejemplo el caso de una parte contratante que especifique en una licencia de importación el país del cual se pudieran importar las mercancías, no con el propósito de introducir un nuevo elemento de discriminación en su sistema de licencias de importación, sino con el de aplicar medidas autorizadas con respecto al control de los cambios.

#### Al artículo XVI

No serán consideradas como una subvención la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que gravan el producto similar cuando éste se destine al consumo interior, ni la remisión de estos derechos o impuestos en un importe que no exceda de los totales adeudados o abonados.

#### Sección B

1. Ninguna disposición de la sección B impedirá a cualquier parte contratante la aplicación de tipos de cambio múltiples de conformidad con los Estatutos del Fondo Monetario Internacional.

2. A los efectos de aplicación de la sección B, la expresión "productos básicos" significa todo producto agrícola, forestal o de la pesca y cualquier mineral, ya sea que se trate de un producto en su forma natural, ya sea que haya sufrido la transformación que requiere comúnmente la venta en cantidades importantes en el mercado internacional.

#### Párrafo 3

1. El hecho de que una parte contratante no fuera exportadora del producto de que se trate durante el período de referencia anterior, no impedirá a esta parte contratante establecer su derecho a obtener una parte en el comercio de este producto.

2. Un sistema destinado a estabilizar ya sea el precio interior de un producto básico, ya sea el ingreso bruto de los productores nacionales de este producto, con independencia de las variaciones de precios para la exportación, que tiene a veces como consecuencia la venta de este producto para la exportación a un precio inferior al precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar, no será considerado como una forma de subvención a la exportación en el sentido de las estipulaciones del párrafo 3, si los PARTES CONTRATANTES determinan que:

- a) este sistema ha tenido también como resultado, o está concebido de modo a tener como resultado, la venta de este producto para la exportación a un precio superior al precio comparable pedido a los compradores del mercado interior por el producto similar, y
- b) este sistema, como consecuencia de la reglamentación efectiva de la producción o por cualquier otra razón, es aplicado o está concebido de una forma que no estimula indebidamente las exportaciones o que no ocasiona ningún otro perjuicio serio a los intereses de otras partes contratantes.

No obstante la determinación de las PARTES CONTRATANTES en la materia, las medidas adoptadas para la aplicación de un sistema de esta clase estarán sujetas a las disposiciones del párrafo 3 cuando su financiación se efectúe en su totalidad o parcialmente por medio de las contribuciones de los poderes públicos, además de las de los productores con respecto al producto de que se trate.

#### Párrafo 4

La finalidad del párrafo 4 es la de que las partes contratantes traten de llegar, antes de que se termine el año 1957, a un acuerdo para abolir, a partir del 1º de enero de 1958, todas las subvenciones existentes todavía o, en su defecto, a un acuerdo para prorrogar el statu quo hasta una fecha lo más próxima posible en la que estimen que podrán llegar a tal acuerdo.

### Al artículo XVII

#### Párrafo 1

Las operaciones de las oficinas comerciales establecidas por las partes contratantes y que dedican sus actividades a la compra o a la venta, estarán sujetas a las disposiciones de los apartados a) y b).

Las actividades de las oficinas comerciales establecidas por las partes contratantes que, sin ocuparse de la compra ni de la venta, establecen no obstante reglamentos aplicables al comercio privado, estarán regidas por los artículos pertinentes del presente Acuerdo.

Las disposiciones del presente artículo no impedirán a una

empresa del Estado vender un producto a precios diferentes en mercados distintos, a condición de que proceda así por razones comerciales, con el fin de conformarse al juego de la oferta y de la demanda en los mercados de exportación.

Párrafo 1 a)

Las medidas gubernamentales aplicadas con el fin de imponer ciertas normas de calidad y de eficiencia en las operaciones del comercio exterior, o los privilegios otorgados para la explotación de los recursos naturales nacionales, pero que no facultan al gobierno para dirigir las actividades comerciales de la empresa de que se trate, no constituyen "privilegios exclusivos o especiales".

Párrafo 1 b)

Todo país beneficiario de un "empréstito de empleo condicionado" podrá estimar este empréstito como una "consideración de carácter comercial" al comprar en el extranjero los productos que necesite.

Párrafo 2

La palabra "mercancías" sólo se aplica a los productos en el sentido que se da a esta palabra en la práctica comercial corriente y no debe interpretarse como aplicable a la compra o a la prestación de servicios.

Párrafo 3

Las negociaciones que las partes contratantes acepten entablar de conformidad con este párrafo podrán referirse a la reducción de derechos y de otras cargas sobre la importación y la exportación o a la celebración de cualquier otro acuerdo mutuamente satisfactorio que sea compatible con las disposiciones del presente Acuerdo. (Véanse el párrafo 4 del artículo II y la nota relativa a dicho párrafo).

Párrafo 4 b)

La expresión "aumento de su precio de importación" utilizada en el apartado b) del párrafo 4, representa el margen en que el precio pedido por el monopolio de importación por el producto importado excede del precio al desembarque de dicho producto (con exclusión de los impuestos interiores a que se refiere el artículo III, del costo del transporte y de la distribución, así como de los demás gastos relacionados con la venta, la compra o cualquier transformación suplementario, y de un margen de beneficio razonable).

Al artículo XVIII

Las PARTES CONTRATANTES y las partes contratantes interesadas observarán el secreto más absoluto sobre todas las cuestiones que se planteen en relación con este artículo.

Párrafos 1 y 4

1. Cuando los PARTES CONTRATANTES examinen la cuestión de saber si la economía de una parte contratante "sólo puede ofrecer a

la población un bajo nivel de vida", tomarán en consideración la situación normal de esta economía, y no fundarán su determinación en circunstancias excepcionales, tales como las que pueden derivarse de la existencia temporal de condiciones excepcionalmente favorables para el comercio de exportación del producto o de los productos de la parte contratante interesada.

2. La expresión "en las primeras fases de su desarrollo" no se aplica únicamente a las partes contratantes cuyo desarrollo económico se halle en sus principios, sino también a aquellas cuyas economías estén en vías de industrialización con el fin de reducir un estado de dependencia excesiva con respecto a la producción de productos básicos.

#### Párrafos 2, 3, 7, 13 y 22

La mención de la creación de determinadas ramas de la producción no se refiere solamente a la creación de una nueva rama de la producción sino también a la iniciación de una nueva actividad en la esfera de una rama de la producción existente, a la transformación substancial de una rama de la producción existente y al desarrollo substancial de una rama de la producción existente que no satisface la demanda interior sino en una proporción relativamente pequeña. Comprende también la reconstrucción de una industria destruida o que haya sufrido daños substanciales como consecuencia de un conflicto bélico o de catástrofes debidas a causas naturales.

#### Párrafo 7 b)

Toda modificación o retiro efectuados en virtud del apartado b) del párrafo 7 por una parte contratante que no sea la parte contratante demandante, a que se refiere el apartado a) del párrafo 7, deberá realizarse en un plazo de seis meses a contar del día en que la parte contratante demandante haya adoptado la medida; esta modificación o retiro entrará en vigor a la expiración de un plazo de treinta días a partir de aquel en que se haya notificado a las PARTES CONTRATANTES.

#### Párrafo 11

La segunda frase del párrafo 11 no deberá interpretarse en el sentido de que obligue a una parte contratante a atenuar o a suprimir restricciones, si dicha atenuación o supresión puede crear inmediatamente una situación que justifique el refuerzo o el establecimiento, según el caso, de restricciones con arreglo al párrafo 9 del artículo XVIII.

#### Párrafo 12 b)

La fecha a que se refiere el apartado b) del párrafo 12 será la que fijen las PARTES CONTRATANTES a tenor de las disposiciones del apartado b) del párrafo 4 del artículo XII del presente Acuerdo.

#### Párrafos 13 y 14

Se reconoce que, antes de introducir una medida y de notificarla a las PARTES CONTRATANTES, de conformidad con las disposiciones del párrafo 14, una parte contratante puede necesitar un plazo razonable para determinar la situación, desde el punto de vista de la competen-



cia, de la rama de producción de que se trate.

Párrafos 15 y 16

Se entiende que las PARTES CONTRATANTES deberán invitar a la parte contratante que tenga el propósito de aplicar una medida en virtud de la sección C, a que entable consultas con ellas, de conformidad con las disposiciones del párrafo 16, siempre que se lo pida así una parte contratante cuyo comercio sea afectado apreciablemente por la medida en cuestión.

Párrafos 16, 18, 19 y 22

1. Se entiende que las PARTES CONTRATANTES pueden dar su consentimiento a una medida proyectada, o reserva de las condiciones o de las limitaciones que impongan. Si la medida, tal como se aplique, no se ajusta a las condiciones de dicho consentimiento, se considerará que, a estos efectos, no ha recibido el consentimiento de las PARTES CONTRATANTES. Si las PARTES CONTRATANTES han dado su consentimiento a una medida por un período determinado y la parte contratante interesada comprueba que es necesario mantener esta medida durante un nuevo período para lograr el objetivo que lo motivó inicialmente, podrá solicitar de las PARTES CONTRATANTES la prolongación de dicho período de conformidad con las disposiciones y procedimientos estipulados en las secciones C o D, según el caso.

2. Se presupone que las PARTES CONTRATANTES se abstendrán, por regla general, de dar su consentimiento a una medida que pueda originar un perjuicio importante a las exportaciones de un producto del que dependa en gran parte la economía de una parte contratante.

Párrafos 18 y 22

La inclusión de las palabras "...y los intereses de las demás partes contratantes están salvaguardadas suficientemente" tiene por objeto dar una amplitud suficiente para examinar en cada caso cuál es el método más apropiado para salvaguardar estos intereses. Este método puede adoptar, por ejemplo, la forma ya sea del otorgamiento de una concesión suplementaria por la parte contratante que haya recurrido a las disposiciones de las secciones C o D durante el período en que la exención de las disposiciones de los demás artículos del Acuerdo siga en vigor, ya sea de la suspensión temporal, por cualquier otra parte contratante a que se refiere el párrafo 18, de una concesión substancialmente equivalente al perjuicio causado por la adopción de la medida en cuestión. Esta parte contratante tendrá derecho a salvaguardar sus intereses mediante la suspensión temporal de una concesión; no obstante, no se ejercerá este derecho cuando, en el caso de una medida aplicada por una parte contratante comprendida en el apartado a) del párrafo 4, las PARTES CONTRATANTES hayan determinado que la compensación ofrecida es suficiente.

Párrafo 19

Las disposiciones del párrafo 19 se aplican a los casos en que una rama de la producción existe desde hace más tiempo que el "plazo razonable" mencionado en la nota relativa a los párrafos 13 y 14; es-

tas disposiciones no deben interpretarse en el sentido de que priven a una parte contratante comprendida en el apartado a) del párrafo 4 del artículo XVIII del derecho a recurrir a las demás disposiciones de la sección C, incluidas las del párrafo 17, en lo que concierne a una rama de la producción creada recientemente, incluso si ésta ha disfrutado de una protección accesoria derivada de restricciones a la importación destinadas a proteger el equilibrio de la balanza de pagos.

#### Párrafo 21

Toda medida adoptada en virtud de las disposiciones del párrafo 21 será suprimida inmediatamente, si es suprimida también la medida dictada en virtud de las disposiciones del párrafo 17 o si las PARTES CONTRATANTES dan su consentimiento a la medida proyectada después de haber expirado el plazo de noventa días previsto en el párrafo 17.

#### Al artículo XX

##### Apartado h)

La excepción prevista en este apartado se extiende a todo acuerdo sobre un producto básico que se ajuste a los principios aprobados por el Consejo Económico y Social en su resolución núm. 30(IV) de 28 de marzo de 1947.

#### Al artículo XXIV

##### Párrafo 9

Se entiende que, de conformidad con las disposiciones del artículo primero, cuando un producto que haya sido importado en el territorio de un miembro de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, o un tipo preferencial de derechos, se reexporte al territorio de otro miembro de dicha unión o zona, este último miembro deberá percibir un derecho igual a la diferencia entre el derecho pagado ya y el derecho mayor que se debería abonar si el producto fuese importado directamente en su territorio.

##### Párrafo 11

Cuando la India y el Pakistán hayan concertado acuerdos comerciales definitivos, las medidas que adopten para aplicarlos podrán apartarse de ciertas disposiciones del presente Acuerdo, siempre que se ajusten, en general, a los objetivos del mismo.

#### Al artículo XXVIII

Las PARTES CONTRATANTES y toda parte contratante interesada deberán tomar las disposiciones necesarias para que se observe el secreto más absoluto en las negociaciones y consultas, con objeto de que no se divulguen prematuramente las informaciones relativas a las modificaciones arancelarias consideradas. Se deberá informar inmediatamente a las PARTES CONTRATANTES de toda modificación que se efectúe en el arancel de una parte contratante como consecuencia de haberse recurrido a los procedimientos estipulados en el presente ar-

título.

Párrafo 1

1. Si las PARTES CONTRATANTES fijan un período que no sea de tres años, toda parte contratante podrá recurrir a las disposiciones de los párrafos 1 ó 3 del artículo XXVIII o contar del día que siga a aquel en que expire este otro período y, a menos que las PARTES CONTRATANTES fijen de nuevo otro período, los posteriores a cualquier otro fijado de este modo tendrán una duración de tres años.

2. La disposición en virtud de la cual el 1º de enero de 1958 y a contar de las otras fechas determinadas de conformidad con el párrafo 1, cualquier parte contratante "podrá modificar o retirar una concesión" debe interpretarse en el sentido de que la obligación jurídica que le impone el artículo II será modificada en la fecha indicada y a contar del día que siga a la terminación de cada período; esta disposición no significa que las modificaciones efectuadas en los aranceles aduaneros deban forzosamente entrar en vigor en esa fecha. Si se aplazara la aplicación de la modificación del arancel resultante de negociaciones entabladas en virtud del artículo XXVIII, se podrá diferir también la aplicación de las compensaciones.

3. Seis meses como máximo y tres meses como mínimo antes del 1º de enero de 1958 o antes de la fecha en que expire un período de consolidación posterior a dicha fecha, toda parte contratante que se proponga modificar o retirar una concesión incluida en la lista correspondiente deberá notificar su intención a las PARTES CONTRATANTES. Estas determinarán entonces cuál es la parte contratante o cuáles son las partes contratantes que participarán en las negociaciones o en las consultas a que se refiere el párrafo 1. Toda parte contratante designada de este modo participará en estas negociaciones o consultas con la parte contratante demandante, con el fin de llegar a un acuerdo antes de que termine el período de consolidación. Toda prolongación ulterior del período de consolidación correspondiente de las listas afectará a éstas tal y como hayan sido modificadas como consecuencia de esas negociaciones, de conformidad con los párrafos 1, 2 y 3 del artículo XXVIII. Si las PARTES CONTRATANTES toman disposiciones para que se celebren negociaciones arancelarias multilaterales en el curso de los seis meses anteriores al 1º de enero de 1958 o a cualquier otra fecha fijada de conformidad con el párrafo 1, deberán incluir en las citadas disposiciones un procedimiento apropiado para efectuar las negociaciones a que se refiere este párrafo.

4. La finalidad de las disposiciones que estipulan la participación en las negociaciones no sólo de toda parte contratante con la que se haya negociado originalmente la concesión, sino también la de cualquier otra parte contratante interesada en calidad de principal abastecedor, es la de garantizar que una parte contratante que tenga una parte mayor en el comercio del producto objeto de la concesión que la de la parte contratante con la que se haya negociado originalmente la concesión, tenga la posibilidad efectiva de proteger el derecho contractual de que disfruta en virtud del Acuerdo General. En cambio, no se trata de ampliar el alcance de las negociaciones de

tol modo que resulten indebidamente difíciles las negociaciones y el acuerdo previstos en el artículo XXVIII, ni de crear complicaciones, en la aplicación futura de este artículo, a las concesiones resultantes de negociaciones efectuadas de conformidad con él. Por consiguiente, las PARTES CONTRATANTES sólo deberían reconocer el interés de una parte contratante como principal abastecedor, si ésta hubiera tenido, durante un período razonable anterior a la negociación, una parte mayor del mercado de la parte contratante demandante que la de la parte contratante con la que se hubiere negociado originalmente la concesión o si, a juicio de las PARTES CONTRATANTES, habría tenido esa parte de no haber habido restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio aplicadas por la parte contratante demandante. Por lo tanto, no sería apropiado que las PARTES CONTRATANTES reconocieran a más de una parte contratante o, en los casos excepcionales en que se produzca casi la igualdad, a más de dos partes contratantes, un interés de principal abastecedor.

5. No obstante la definición del interés de principal abastecedor dada en la nota 4 relativa al párrafo 1, las PARTES CONTRATANTES podrán determinar excepcionalmente que una parte contratante tiene un interés como principal abastecedor, si la concesión de que se trate afectara a intercambios que representen una parte importante de las exportaciones totales de dicha parte contratante.

6. Las disposiciones que prevén la participación en las negociaciones de toda parte contratante interesada como principal abastecedor y la consulta de toda parte contratante que tenga un interés substancial en la concesión que la parte contratante demandante se proponga modificar o retirar, no deberían tener por efecto obligar a esta parte contratante a conceder una compensación mayor o a sufrir medidas de retorsión más rigurosas que el retiro o modificación proyectados, vistas las condiciones del comercio en el momento en que se proyecte dicho retiro o modificación y teniendo en cuenta las restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio mantenidas por la parte contratante demandante.

7. La expresión "interés substancial" no admite una definición precisa; por consiguiente, podría suscitar dificultades a las PARTES CONTRATANTES. Debe sin embargo interpretarse de manera que se refiera exclusivamente a las partes contratantes que absorban o que, de no haber restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio que afecten a sus exportaciones, absorberían verosíblemente una parte apreciable del mercado de la parte contratante que se proponga modificar o retirar la concesión.

#### Párrafo 4

1. Toda demanda de autorización para entablar negociaciones irá acompañada de todas las estadísticas y demás datos que sean necesarios. Se adoptará una decisión acerca de esta demanda en el plazo de treinta días a contar de aquel en que se deposite.

2. Se reconoce que, si se permitiera a ciertas partes contratantes, que dependen en gran parte de un número relativamente reducido de productos básicos y que cuentan con el papel importante que desempeña el arancel aduanero para favorecer la diversificación de su economía o para obtener ingresos fiscales, negociar normalmente con objeto de modificar o retirar concesiones en virtud del párrafo 1 del artículo XXVIII solamente, se les podría incitar de este modo a efectuar modificaciones o retiros que a la larga resultarían inútiles. Con el fin de evitar que se produzca esta situación, las PARTES CONTRATANTES autorizarán a esas partes contratantes, de conformidad con el párrafo 4 del artículo XXVIII, para que entablen negociaciones, salvo si estiman que podrían originar o contribuir substancialmente a originar un aumento total de los niveles arancelarios que comprometería la estabilidad de las listas anexas al presente Acuerdo o perturbaría indebidamente los intercambios internacionales.

3. Se ha previsto que las negociaciones autorizadas en virtud del párrafo 4 para modificar o retirar una sola partida o un grupo muy pequeño de ellas podrían llevarse normalmente a cabo en un plazo de sesenta días. No obstante, se reconoce que este plazo será insuficiente si se trata de negociar la modificación o el retiro de un número mayor de partidas; en este caso, las PARTES CONTRATANTES deberán fijar un plazo mayor.

4. La determinación de las PARTES CONTRATANTES a que se refiere el apartado d) del párrafo 4 del artículo XXVIII deberá tomarse dentro de los treinta días que sigan o aquel en que se les someta la cuestión, a menos que la parte contratante demandante acepte un plazo mayor.

5. Se entiende que al determinar, de conformidad con el apartado d) del párrafo 4, si una parte contratante demandante no ha hecho cuanto le era razonablemente posible hacer para ofrecer una compensación suficiente, las PARTES CONTRATANTES tendrán debidamente en cuenta la situación especial de una parte contratante que haya consolidado una proporción elevada de sus derechos de aduana a niveles muy bajos y que, por este hecho, no tenga posibilidades tan amplias como las demás partes contratantes para ofrecer compensaciones.

#### Al artículo XXVIII bis

##### Párrafo 3

Se entiende que la mención de las necesidades en materia fiscal se refiere, entre otras cosas, al aspecto fiscal de los derechos de aduana y, en particular, a los derechos impuestos principalmente a efectos fiscales o a los derechos que, con el fin de asegurar la percepción de los derechos fiscales, gravan la importación de los productos que pueden sustituir a otros sujetos a derechos de carácter fiscal.

#### Al artículo XXIX

##### Párrafo 1

El texto del párrafo 1 no se refiere a los capítulos VII y

VIII de la Carta de La Habana porque tratan de manera general de la organización, funciones y procedimiento de la Organización Internacional de Comercio.

#### A la Parte IV

Se entiende que las expresiones "partes contratantes desarrolladas" y "partes contratantes poco desarrolladas", que se emplean en la Parte IV, se refieren a los países desarrollados y a los países poco desarrollados que son partes en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

#### Al artículo XXXVI

##### Párrafo 1

Este artículo se funda en los objetivos enunciados en el artículo primero, tal como será enmendado conforme a la Sección A del párrafo 1 del Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX, una vez que dicho Protocolo entre en vigor.

##### Párrafo 4

La expresión "productos primarios" incluye los productos agrícolas; véase el párrafo 2 de la nota interpretativa a la sección B del artículo XVI.

##### Párrafo 5

Un programa de diversificación abarcaría, en general, la intensificación de las actividades de transformación de los productos primarios y el desarrollo de las industrias manufactureras, teniendo en cuenta la situación de la parte contratante considerada y las perspectivas mundiales de la producción y del consumo de los distintos productos.

##### Párrafo 8

Se entiende que la expresión "no esperan reciprocidad" significa, de conformidad con los objetivos enunciados en este artículo, que no se deberá esperar que una parte contratante poco desarrollada aporte, en el curso de negociaciones comerciales, una contribución incompatible con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio, teniendo en cuenta la evolución anterior del intercambio comercial.

Este párrafo se aplicará en el caso de medidas tomadas de conformidad con la sección A del artículo XVIII, con el artículo XXVIII, con el artículo XXVIII bis (que se convertirá en artículo XXIX después de que entre en vigor la enmienda comprendida en la sección A del párrafo 1 del Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX), con el artículo XXXIII, o con cualquier otro procedimiento establecido en virtud del presente Acuerdo.

#### Al artículo XXXVII

##### Párrafo 1 a)

Este párrafo se aplicará en el caso de negociaciones para la

reducción o la supresión de los derechos de aduana u otras reglamentaciones comerciales restrictivas conforme al artículo XXVIII, al artículo XXVIII bis ( que se convertirá en artículo XXIX después de que entre en vigor la enmienda comprendida en la sección A del párrafo 1 del Protocolo de enmienda de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX) o al artículo XXXIII, así como en conexión con cualquier otra acción que les sea posible emprender a cualesquiera partes contratantes con el fin de efectuar tal reducción o supresión.

Párrafo 3 b)

Las otras medidas a que se refiere este párrafo podrán comprender disposiciones concretas tendentes a promover modificaciones en las estructuras internas, estimular el consumo de productos determinados, o establecer medidas de fomento comercial.

430



PROTOCOLO DE ACCESSION DE ESPAÑA AL ACUERDO  
GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO

PRIMERA PARTE.

1. El día en que el presente Protocolo entre en vigor, conforme a lo dispuesto en el párrafo a) del apartado II), España se convertirá en parte contratante del Acuerdo General en el sentido del artículo XXXII de dicho Acuerdo, y aplicará, a título provisional, y a reserva de las disposiciones del presente Protocolo:

- a) Las partes I y III del Acuerdo General;
- b) La parte II del Acuerdo General en todo lo que sea compatible con su legislación en vigor en la fecha del presente Protocolo; las obligaciones estipuladas en el apartado primero del artículo primero en relación con el artículo III y las estipuladas en el párrafo b) del apartado 2 del artículo II en relación con el presente apartado, como comprendidos en la parte II.

2. a) Las disposiciones del Acuerdo General que deberán ser aplicadas por España serán, salvo disposición en contrario del presente Protocolo, las que figuran en el texto anejo al Acta final de la segunda sesión de la Comisión preparatoria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el comercio y el empleo con las rectificaciones, enmiendas, adiciones u otras modificaciones derivadas de los instrumentos que se hallen en vigor, al menos parcialmente, en la fecha del presente Protocolo, y que son anumeradas en el anejo A de dicho Protocolo, debiendo entenderse que la presente cláusula no obliga a España a aplicar una disposición cualquiera de cualquiera de estos instrumentos hasta que la disposición en cuestión haya causado efecto conforme a dicho instrumento.

b) En todos los casos en que el apartado 6 del artículo V, el párrafo d) del apartado 4 del artículo VII y el párrafo c) del apartado 3 del artículo X del Acuerdo General mencionan la fecha de dicho Acuerdo, la fecha aplicable en lo que concierne a España será la del presente Protocolo.

3. España acepta el presente Protocolo conforme al párrafo a) del apartado 10, y accede al Acuerdo General conforme al párrafo b) del apartado 11 de dicho Protocolo, para los territorios aduaneros enumerados en el anejo B. Estas subdivisiones territoriales del territorio

nacional, que han sido establecidas con fines arancelarios, no serán consideradas como territorios aduaneros más que para la aplicación del Acuerdo General. Los derechos que puedan ser aplicados en cualquier momento a la importación en uno de esos territorios aduaneros distinto del territorio aduanero de las provincias de la Península y de la provincia de Baleares no podrán nunca ser superiores a los derechos en vigor en este último en dicho momento.

4. Las disposiciones del Acuerdo General no obligarán a ninguno de los territorios aduaneros incluidos en el anejo B a suprimir o a extender a otras Partes Contratantes el trato más favorable en materia de derechos de aduana y de imposiciones o de otras reglamentaciones restrictivas del comercio que en cualquier momento pudieran estar en vigor exclusivamente entre dichos territorios aduaneros, en tanto que la parte sustancial de los productos intercambiados entre esos territorios y que sean originarios de los mismos esté libre de derechos y no esté sometida a ninguna otra reglamentación restrictiva del comercio o no sea gravable con derechos más que por las materias de origen extranjero contenidas en dichos productos.

#### SEGUNDA PARTE.

5. Cada una de las listas del anejo C relativa a una Parte Contratante o a la Comunidad Económica Europea se convertirá en lista de esa Parte Contratante o de la Comunidad Económica Europea, aneja al Acuerdo General, a los treinta días a partir de la fecha en que dicha Parte Contratante o la Comunidad Económica Europea haya aceptado el presente Protocolo mediante la firma del mismo o de otro modo o en la fecha más próxima a esa aceptación, que habrá tenido que ser notificada por escrito a la Secretaría Ejecutiva en el momento de dicha aceptación, bien entendido que la fecha en que esa lista ha de convertirse en lista aneja al Acuerdo General no podrá ser anterior a la fecha de entrada en vigor del presente Protocolo, conforme a lo previsto en el párrafo a) del apartado 11.

6. La lista del anejo D se convertirá en lista de España, aneja al Acuerdo General, desde el momento de la entrada en vigor del presente Protocolo, conforme a lo previsto en el párrafo a) del apartado 11.

7. Las listas del anejo E, relativas a España o Suiza, se convertirán en listas anejas a la Declaración referente a la adhesión provisional de la Confederación Suiza al Acuerdo General, de fecha 22 de noviembre de 1958 (designada en lo sucesivo como "la Declaración suiza de 22 de noviembre de 1958"), desde el momento en que el presente Protocolo haya entrado en vigor conforme a lo previsto en el párrafo a) del apartado 11 y que la Declaración suiza de 22 de noviembre de 1958 haya causado efecto entre Suiza y España conforme a lo previsto en el apartado 8 de dicha Declaración.

3. a) En cada uno de los casos en que el apartado primero del artículo II del Acuerdo General menciona la fecha de dicho Acuerdo:

i) La fecha aplicable en lo que respecta a cada producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista de España o de una Parte Contratante, aneja al presente Protocolo, siempre que el 1 de septiembre de 1960 dicho producto no fuera objeto de una concesión incluida en la misma parte o sección de una lista de esa Parte Contratante, aneja al Acuerdo General;

ii) En lo que respecta a cada producto que haya sido objeto de una concesión incluida en la lista de la Comunidad Económica Europea, la fecha aplicable en lo relativo a su importación en la República Federal Alemana, Reino de Bélgica, República Francesa, República Italiana, Gran Ducado de Luxemburgo o Reino de los Países Bajos será:

I) La fecha del instrumento por el cual ese producto fué incluido por primera vez en la lista, siempre que el producto figurara en la primera parte de la lista (o en una sección pertinente de la lista) aplicable a esa Parte Contratante el 1 de septiembre de 1960, a reserva de que dicho producto hubiese sido siempre objeto de una concesión prevista en dicho instrumento;

II) La fecha del presente Protocolo en todos los demás casos.

b) A los efectos de la referencia que a la fecha del Acuerdo General se hace en el apartado 6, a), del artículo II de dicho Acuerdo, la fecha aplicable respecto a las listas anejas al presente Protocolo será la de este último.

9. España tendrá en todo momento la facultad de suspender o de retirar, en todo o en parte, cualquier concesión incluida en la lista del anejo D del presente Protocolo, siempre que el motivo de ello sea el que la lista aneja al presente Protocolo de una Parte Contratante, de la Comunidad Económica Europea o de Suiza, con la que esta concesión hubiese sido negociada primitivamente, no se hubiese convertido en lista aneja al Acuerdo General o a la Declaración de 22 de noviembre referente a Suiza, según el caso.

No obstante:

a) Cualquier suspensión de concesión realizada por ese motivo deberá ser notificada por escrito a las Partes Contratantes dentro de los treinta días siguientes a la fecha de la suspensión;

b) Cualquier intención de retirar una concesión por ese motivo deberá ser notificada por escrito a las Partes Contratantes, por lo menos, treinta días antes de la fecha prevista para la retirada de la concesión;

c) Previa petición de ello, se celebrarán consultas con toda Parte Contratante o con la Comunidad Económica Europea o con Suiza, cuya lista pertinente se hubiese convertido en lista aneja al Acuerdo General, siempre que estuviese interesada de una manera sustancial en el producto en cuestión;

d) Cualquier suspensión o cualquier retirada así efectuada dejará de tener efecto desde el día en que la lista de Parte Contratante o de la Comunidad Económica Europea con que la concesión hubiese sido negociada primitivamente se convierta en lista aneja al Acuerdo General, y lo más tarde, después de transcurridos treinta días, a contar desde el día siguiente a la fecha de aceptación del presente Protocolo por dicha Parte Contratante o la Comunidad Económica Europea.

#### TERCERA PARTE.

10. a) El presente Protocolo será depositado en la Secretaría Ejecutiva de las Partes Contratantes. Quedará abierto a la aceptación, por firma o de otra forma, de las Partes Contratantes, de otros Gobiernos que hayan accedido provisionalmente al Acuerdo General, de la Comunidad Económica Europea y de España.

b) La aceptación del presente Protocolo por España constituirá la medida final necesaria para que España se convierta en Parte de cada uno de los instrumentos siguientes:

i) Protocolo de enmienda de la parte I y de los artículos XXIX y XXX, Ginebra, 10 de marzo de 1955.

ii) Quinto Protocolo de rectificación y de modificación del texto de las listas anejas al Acuerdo General, Ginebra, 3 de diciembre de 1955;

iii) Sexto Protocolo de rectificación y de modificación del texto de las listas anejas al Acuerdo General, Ginebra, 11 de abril de 1957;

iv) Séptimo Protocolo de rectificación y de modificación del texto de las listas anejas al Acuerdo General, Ginebra, 30 de noviembre de 1957;

v) Protocolo relativo a las negociaciones celebradas con vistas al establecimiento de una nueva lista III Brasil, Ginebra, 31 de diciembre de 1958.

vi) Octavo Protocolo de rectificación y de modificación del texto de las listas anejas al Acuerdo General, Ginebra, 18 de febrero de 1959;

vii) Noveno Protocolo de rectificación y de modificación del texto de las listas anejas al Acuerdo General, Ginebra, 17 de agosto de 1959.

11. a) A reserva de las disposiciones de los apartados 5, 7 y 9, el presente Protocolo entrará en vigor a los treinta días siguientes a aquel en el cual se hayan cumplido las dos condiciones siguientes: i) que haya sido aceptado por España, y ii) que las Partes Contratantes hayan decidido la adhesión de España en aplicación del artículo XXXIII del Acuerdo General.

b) España, que se ha convertido en Parte Contratante del Acuerdo General, conforme al apartado primero del presente Protocolo, podrá acceder a dicho Acuerdo en las condiciones aplicables fijadas en el presente Protocolo, depositando un instrumento de adhesión en la Secretaría Ejecutiva. Esta adhesión entrará en vigor, o bien el día en que el Acuerdo General entre en vigor en aplicación del artículo XXVI, o bien treinta días después del siguiente al de haberse depositado el instrumento de adhesión, si esta fecha es posterior a la primera. La adhesión al Acuerdo General, conforme al presente apartado, será considerada, a los efectos de aplicación del apartado 2 del artículo XXXII de dicho Acuerdo, como una aceptación del Acuerdo en los términos del apartado 4 del artículo XXVI de dicho Acuerdo.

12. España podrá cesar de aplicar el Acuerdo General con carácter provisional antes de acceder a él, conforme al párrafo b) del apartado 11, y esa denuncia causará efecto a los sesenta días de la fecha en la cual el Secretario Ejecutivo haya recibido notificación de ello por escrito.

13. La Secretaría Ejecutiva remitirá sin retraso una copia certificada y conforme del presente Protocolo a cada Parte Contratante, a España, a cada uno de los Gobiernos que hayan negociado su adhesión al Acuerdo General y a cualquier otro Gobierno para el que haya entrado en vigor cualquier instrumento estableciendo relaciones especiales con las Partes Contratantes del Acuerdo General; asimismo, les notificará todas las aceptaciones de dicho Protocolo realizadas conforme al párrafo a) del apartado 10, la entrada en vigor del presente Protocolo conforme al párrafo a) del artículo 11, la adhesión de España al Acuerdo General conforme al párrafo b) del apartado 11 y todas las notificaciones o advertencias cursadas conforme al párrafo a) o b) del apartado 9 o del apartado 12.

4. Procedimiento para las consultas celebradas de conformidad con el artículo XXII acerca de cuestiones relacionados con los intereses de cierto número de países participantes, adoptada el 10 de noviembre de 1958 (IBDD, 7º supl.; págs. 24-25).

**C O N S U L T A S**  
=====

**PROCEDIMIENTO PARA LAS CONSULTAS CELEBRADAS DE CONFORMIDAD  
CON EL ARTICULO XXII ACERCA DE CUESTIONES RELACIONADAS CON  
LOS INTERESES DE CIERTO NUMERO DE PARTES CONTRATANTES**

Procedimiento adoptado el 10 de noviembre de 1958

1. Toda parte contratante que solicite de otra parte contratante la apertura de una consulta de conformidad con el artículo XXII, enviará al mismo tiempo una notificación al Secretario Ejecutivo para conocimiento de todas las partes contratantes.
2. Toda parte contratante que declare tener un interés comercial sustancial en el asunto de que se trate, informará en el plazo de cuarenta y cinco días, a contar desde la fecha de notificación del Secretario Ejecutivo de la petición de consulta, a las partes interesadas y al Secretario Ejecutivo de su deseo de que se le autorice a participar en dicha consulta.
3. La citada parte contratante podrá participar en la consulta, a condición de que la parte contratante o las partes contratantes a las que se haya dirigido la petición de consulta, reconozcan la existencia de un interés sustancial; en caso afirmativo, informarán a las partes contratantes interesadas y al Secretario Ejecutivo.
4. Si no se accediera a sus deseos de participar en la consulta, la parte contratante solicitante estará facultada para someter la cuestión a las PARTES CONTRATANTES.
5. Cuando se termine la consulta, los países consultantes notificarán al Secretario Ejecutivo el resultado que se haya obtenido, para conocimiento de todas las partes contratantes.
6. El Secretario Ejecutivo facilitará a las partes interesadas toda la ayuda que soliciten con motivo de la consulta.





**CONCILIACION**  
=====

**PROCEDIMIENTO PREVISTO EN EL ARTICULO XXIII**

**Decisión del 5 de abril de 1966**

**LAS PARTES CONTRATANTES,**

Reconociendo que, para la aplicación eficaz del Acuerdo General y el mantenimiento de un equilibrio adecuado entre los derechos y las obligaciones de todas las partes contratantes, es esencial resolver con rapidez las situaciones en que una parte contratante considere que se menoscaba una ventaja resultante para ella directa o indirectamente del Acuerdo General por las medidas de otra parte contratante.

Reconociendo también que la existencia de una situación de esa clase puede causar graves perjuicios al comercio y al desarrollo económico de las partes contratantes poco desarrolladas.

Afirmando que están resueltas a facilitar la solución de tales situaciones, teniendo al mismo tiempo plenamente en cuenta la necesidad de salvaguardar tanto el comercio actual como el potencial de las partes contratantes poco desarrolladas a las que afecten las medidas aludidas.

**Deciden que:**

1. Cuando las consultas celebradas entre una parte contratante poco desarrollada y una parte contratante desarrollada en relación con cualquier cuestión comprendida en el párrafo 1 del artículo XXIII no conduzcan a un arreglo satisfactorio, la parte contratante poco desarrollada que se queje de la medida de que se trate podrá someter la cuestión objeto de las consultas al Director General, con el fin de que éste, con carácter oficial, emplee sus buenos oficios para facilitar una solución.
2. Con este fin, las partes contratantes interesadas deberán proporcionar con prontitud toda la información pertinente que el Director General les solicite.
3. Cuando reciba la información mencionada, el Director General celebrará consultas con las partes contratantes interesadas y con las partes contratantes y organizaciones intergubernamentales que considere conveniente para que pueda llegarse a una solución mutuamente aceptable.

4. Si en el plazo de dos meses, contado a partir de la iniciación de las consultas a que se refiere el apartado 3, no se ha logrado una solución mutuamente satisfactoria, el Director General, a petición de una de las partes contratantes interesadas, someterá la cuestión a las PARTES CONTRATANTES o al Consejo, debiendo presentar un informe sobre las disposiciones que haya tomado y acompañado de todos los antecedentes de que disponga.
5. Una vez recibido el informe, las PARTES CONTRATANTES o el Consejo designarán inmediatamente un grupo de expertos para que estudie la cuestión, con objeto de que recomiende las soluciones pertinentes. Los miembros de ese grupo actuarán con carácter personal y se designarán previa consulta con las partes contratantes interesadas y con su aprobación.
6. Cuando lleve a cabo su examen con todos los antecedentes de la cuestión, el Grupo tendrá debidamente en cuenta todas las circunstancias y consideraciones relativas a la aplicación de la medida objeto de la queja, así como sus consecuencias para el comercio y el desarrollo económico de las partes contratantes afectadas.
7. Dentro de un plazo de sesenta días, contado a partir de la fecha en que se le remitió la cuestión, el Grupo presentará sus conclusiones y recomendaciones a las PARTES CONTRATANTES o al Consejo, para que las estudien y adopten una decisión. Cuando la cuestión se someta al Consejo, éste podrá de conformidad con la norma 8 del Reglamento de Inter-reunión aprobado por las PARTES CONTRATANTES en su Decimotercer período de sesiones, formular sus recomendaciones directamente a las partes contratantes interesadas y comunicarlas al mismo tiempo a las PARTES CONTRATANTES.
8. Dentro del plazo de noventa días, contado a partir de la fecha de la decisión de las PARTES CONTRATANTES o del Consejo, la parte contratante a la que se formule una recomendación deberá informar a las PARTES CONTRATANTES o al Consejo de las disposiciones que haya adoptado de conformidad con esa decisión.
9. Si, una vez examinado dicho informe, se llega a la conclusión de que una parte contratante a la que se haya formulado una recomendación no ha llevado a efecto plenamente la recomendación pertinente de las PARTES CONTRATANTES o del Consejo y que, en consecuencia, una ventaja resultante directa o indirectamente del Acuerdo General continúa anulada o menoscabada y las circunstancias son lo suficientemente graves para que justifiquen una medida de tal naturaleza, las PARTES CONTRATANTES podrán autorizar a la parte o partes contratantes afectadas a que suspendan, en relación con la parte contratante causante del perjuicio, la aplicación de cualquier concesión o el cumplimiento de cualquier otra obligación dimanante del Acuerdo General cuya suspensión se estime justificada en vista de las circunstancias.

10. En caso de que una recomendación de las PARTES CONTRATANTES a un país desarrollado no se lleve a efecto dentro del plazo señalado en el apartado 8, las PARTES CONTRATANTES estudiarán las medidas que, además de las adoptadas de conformidad con el apartado 9, deban tomarse para resolver la cuestión.

11. Si las consultas celebradas de conformidad con el párrafo 2 del artículo XXXVII se refieren a restricciones que no autorice ninguna disposición del Acuerdo General, cualquiera de las partes que intervengan en esas consultas podrá solicitar, en caso de que no se llegue a una solución satisfactoria, que las PARTES CONTRATANTES lleven a cabo consultas de conformidad con el párrafo 2 del artículo XXIII y con arreglo al procedimiento establecido en la presente decisión, en la inteligencia de que las PARTES CONTRATANTES considerarán que una consulta celebrada de conformidad con el párrafo 2 del artículo XXXVII sobre alguna restricción de la naturaleza mencionada, reúne las condiciones enunciadas en el párrafo 1 del artículo XXIII, si las partes que intervengan en las consultas así lo acuerdan.



REUNION MINISTERIALTOKIO, 12 A 14 DE SEPTIEMBRE DE 1973Declaración  
=====

1. Los Ministros, habiendo examinado el informe del Comité Preparatorio de las Negociaciones Comerciales y habiendo tomado nota de que cierto número de gobiernos han decidido entablar unas negociaciones comerciales multilaterales de vasto alcance en el marco del GATT y de que otros gobiernos han manifestado su intención de tomar una decisión lo antes posible, declaran oficialmente abiertas las negociaciones. Los gobiernos que han decidido negociar lo han notificado al Director General del GATT, y los Ministros convienen en que se deje a cualquier otro gobierno la posibilidad de participar en las negociaciones mediante una notificación al Director General. Los Ministros tienen la esperanza de que en las negociaciones participe activamente el mayor número de países posible. Esperan que las negociaciones se entablen efectivamente lo antes posible y que, con este objeto, los gobiernos interesados puedan disponer de los poderes que sean necesarios.

2. Las negociaciones estarán encaminadas a lo siguiente:

- conseguir la expansión y la liberalización cada vez mayor del comercio mundial y la elevación del nivel de vida y del bienestar de la humanidad, objetivos que pueden alcanzarse, entre otros medios, por la eliminación progresiva de los obstáculos al comercio y el mejoramiento del marco internacional en que se desarrolla el comercio mundial.
- asegurar beneficios adicionales para el comercio internacional de los países en desarrollo de manera que se consiga un aumento sustancial de sus ingresos en divisas, la diversificación de sus exportaciones, la aceleración de la tasa de crecimiento de su comercio, teniendo en cuenta sus necesidades de desarrollo, un aumento de sus posibilidades de participar en la expansión del comercio mundial, y un mejor equilibrio entre los países desarrollados y los en desarrollo en la distribución de las ventajas resultantes de esa expansión mediante, en la mayor medida posible, un mejoramiento sustancial de las condiciones de acceso de los productos de interés para los países en desarrollo y, cuando sea pertinente, la adopción de medidas encaminadas

.../...

a lograr unos precios estables, equitativos y remuneradores para los productos primarios.

Con este fin, se desplegarán esfuerzos coordinados para resolver de manera equitativa los problemas comerciales de todos los países participantes, teniendo en cuenta los problemas comerciales particulares de los países en desarrollo.

3. Con este fin, las negociaciones deberán tener, entre otros, los objetivos siguientes:

- a) negociar sobre los aranceles mediante el empleo de fórmulas apropiadas de una aplicación lo más generalizada posible;
- b) reducir o eliminar las medidas no arancelarias o, cuando ello no proceda, reducir o eliminar sus efectos de restricción o distorsión del comercio y someter tales medidas a una disciplina internacional más eficaz;
- c) incluir un examen de las posibilidades de utilizar como una técnica complementaria la reducción o eliminación coordinadas de todos los obstáculos al comercio en sectores seleccionados;
- d) incluir un examen de la adecuación del sistema multilateral de salvaguardia, prestando una consideración particular a las modalidades de aplicación del artículo XIX, con miras a facilitar la liberalización del comercio y preservar sus resultados;
- e) incluir, por lo que se refiere al sector agropecuario, un enfoque de negociación que, al mismo tiempo que esté en consonancia con los objetivos generales de las negociaciones, tenga en cuenta las características especiales y los problemas de este sector;
- f) tratar los productos tropicales como un sector especial y prioritario.

4. Las negociaciones abarcarán los aranceles, los obstáculos no arancelarios y otras medidas que dificulten o perturben el comercio internacional de los productos tropicales y las materias primas, tanto en forma bruta como en cualquier fase de transformación, y comprendidos en especial los productos cuya exportación interese a los países en desarrollo y las medidas que afectan a sus exportaciones.

5. Las negociaciones se celebrarán sobre la base de los principios de la ventaja mutua, la obligación mutua y la reciprocidad global, respetándose la cláusula de la nación más favorecida y en consonancia con las disposiciones del Acuerdo General referentes a tales negociaciones. Los participantes procurarán conjuntamente alcanzar en las negociaciones, por métodos apropiados, un equilibrio global de las

ventajas al nivel más elevado posible. Los países desarrollados no esperan reciprocidad por los compromisos que adquieran en las negociaciones en cuanto a reducir o eliminar obstáculos arancelarios o de otra clase al comercio de los países en desarrollo, es decir, que los países desarrollados no esperan que en el curso de las negociaciones comerciales los países en desarrollo aporten contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio. Los Ministros reconocen la necesidad de adoptar en las negociaciones medidas especiales para ayudar a los países en desarrollo en sus esfuerzos por aumentar sus ingresos de exportación y promover su desarrollo económico y de, cuando proceda, prestar atención prioritaria a los productos o sectores de interés para los países en desarrollo. Reconocen también la importancia de mantener y mejorar el Sistema Generalizado de Preferencias. Reconocen además la importancia de aplicar medidas diferenciadas a los países en desarrollo según modalidades que les proporcionen un trato especial y más favorable en los sectores de negociación donde sea posible y apropiado.

6. Los Ministros reconocen que deberá concederse especial atención a la situación y los problemas particulares de los menos adelantados de los países en desarrollo, y subrayan la necesidad de asegurar que esos países reciban un trato especial en el contexto de cualesquiera medidas generales o específicas que se tomen en favor de los países en desarrollo durante las negociaciones.

7. La política de liberalización del comercio mundial no se puede seguir con éxito si no se realizan esfuerzos paralelos con miras a establecer un sistema monetario que ponga a la economía mundial al abrigo de sacudidas y desequilibrios como los que se han manifestado estos últimos tiempos. Los Ministros no perderán de vista que los esfuerzos que van a desplegarse en la esfera del comercio suponen la continuación de los esfuerzos para mantener unas condiciones ordenadas e instaurar un sistema monetario duradero y equitativo.

Los Ministros reconocen igualmente que la nueva etapa de la liberalización del comercio que se proponen emprender debería facilitar el funcionamiento ordenado del sistema monetario.

Los Ministros reconocen que deberían tener presentes estas consideraciones en la apertura de las negociaciones y durante todo su transcurso. Los esfuerzos desplegados en esas dos esferas podrán así contribuir de manera eficaz al mejoramiento de las relaciones económicas internacionales habida cuenta de las características especiales de las economías de los países en desarrollo y de sus problemas.

8. Las negociaciones se considerarán como un todo, cuyos distintos elementos deberán avanzar a la vez.

9. Se reafirma la adhesión a los principios, normas y disciplinas previstos en el Acuerdo General. Se tomarán en consideración las mejoras del marco internacional en que se desarrolle el comercio mundial que pudieran ser convenientes a la luz de los progresos alcanzados en las negociaciones y se tendrá cuidado de que cualquier medida introducida como resultado de ese empeño sea compatible con los objetivos globales y los principios de las negociaciones comerciales, y especialmente de la liberalización del comercio.

10. Se instituye un Comité de Negociaciones Comerciales con poder para ejercer, teniendo en cuenta la presente Declaración, las siguientes funciones principales:

- a) elaborar y poner en práctica planes detallados de negociaciones comerciales y establecer procedimientos apropiados de negociación, con inclusión de procedimientos especiales para las negociaciones entre países desarrollados y en desarrollo;
- b) supervisar la marcha de las negociaciones.

El Comité de Negociaciones Comerciales estará abierto a los gobiernos participantes. El Comité de Negociaciones Comerciales Comerciales celebrará su reunión inaugural el 1º de noviembre de 1973, o más tardar.

11. Los Ministros tienen intención de que las negociaciones comerciales queden terminadas en 1975.



7. Entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia (IBDD, 26º supl.; págs. 229 a 238).

ENTENDIMIENTO RELATIVO A LAS NOTIFICACIONES, LAS CONSULTAS,  
LA SOLUCION DE DIFERENCIAS Y LA VIGILANCIA

1. Las Partes Contratantes reafirman su adhesión al mecanismo básico del GATT para el tratamiento de las diferencias, fundado en los artículos XXII y XXIII. Con el propósito de mejorar y perfeccionar el mecanismo del GATT, las PARTES CONTRATANTES acuerdan lo siguiente:

**Notificación**

2. Las partes contratantes reafirman su compromiso de respetar las obligaciones existentes en virtud del Acuerdo General en materia de publicación y notificación.

3. Las partes contratantes se comprometen además en todo lo posible, a notificar a las PARTES CONTRATANTES la adopción de medidas comerciales que afectan a la aplicación del Acuerdo General, quedando entendido que, en sí misma, la notificación no prejuzgará las opiniones sobre la compatibilidad o la relación de las medidas con los derechos y obligaciones dimanantes del Acuerdo General. Las partes contratantes deberán esforzarse por notificar dichas medidas con anterioridad a su aplicación. En otros casos, cuando no haya sido posible la notificación previa, las medidas deberán notificarse a posteriori con prontitud. Las partes contratantes que tengan razones para pensar que otra parte contratante ha adoptado medidas comerciales de esa índole podrán solicitar información sobre ellas por vía bilateral, dirigiéndose a la parte contratante de que se trate.

**Consultas**

4. Las partes contratantes reafirman su determinación de fortalecer y mejorar la eficacia de los procedimientos de consulta seguidos por las partes contratantes. A ese respecto, se comprometen a responder prontamente a las solicitudes de consultas y a tratar de llevar a término sin dilataciones las consultas, con miras a alcanzar conclusiones mutuamente satisfactorias. En toda solicitud de consultas deberán exponerse las razones que las justifiquen.

5. Durante las consultas, las partes contratantes deberán prestar especial atención a los problemas e intereses particulares de las partes contratantes en desarrollo.

6. Las partes contratantes deberán tratar de llegar a una solución satisfactoria de la cuestión de conformidad con las disposiciones del párrafo 1 del artículo XXIII antes de recurrir al párrafo 2 de dicho artículo.

#### Solución de diferencias

7. Las PARTES CONTRATANTES acuerdan que la práctica consuetudinaria del GATT en materia de solución de diferencias, que se describe en el anexo, debe continuarse en el futuro, con las mejoras que se enuncian más abajo. Reconocen que el funcionamiento eficaz del sistema depende de la voluntad que tengan de cumplir el presente entendimiento. Las PARTES CONTRATANTES reafirman que en la práctica consuetudinaria está comprendido el procedimiento para la solución de diferencias entre los países desarrollados y los países en desarrollo adoptado por las PARTES CONTRATANTES en 1966 y que dicho procedimiento sigue abierto a las partes contratantes en desarrollo que deseen recurrir a él.

8. Si una diferencia no se resuelve mediante consultas, las partes contratantes interesadas podrán solicitar de una entidad o persona adecuadas que interpongan sus buenos oficios para la conciliación de las divergencias que subsistan entre las partes. Si se trata de una diferencia no resuelta en la cual una parte contratante desarrollada, la primera podrá solicitar los buenos oficios del Director General, el cual, al desempeñar este cometido, podrá consultar con el Presidente de las PARTES CONTRATANTES y con el Presidente del Consejo.

9. Queda entendido que las solicitudes de conciliación y el recurso al procedimiento de solución de diferencias previsto en el párrafo 2 del artículo XXIII no deberán estar concebidos ni ser considerados como actos contenciosos y que, si surgen diferencias, todas las partes contratantes recurrirán a estos procedimientos de buena fe y esforzándose por resolverlas. Queda entendido asimismo que no deberá establecerse un vínculo entre las reclamaciones y contrarreclamaciones relativas a cuestiones diferentes.

10. Queda acordado que si una parte contratante que se acoge al párrafo 2 del artículo XXIII solicita el establecimiento de un grupo especial para asistir a las PARTES CONTRATANTES en el examen de la cuestión, las PARTES CONTRATANTES deberán decidir sobre su establecimiento de conformidad con la práctica establecida. Queda acordado asimismo que las PARTES CONTRATANTES deberán decidir del mismo modo establecer un grupo de trabajo si así lo solicita una parte contratante que se acoge a dicho artículo. Queda acordado además que sólo se deberá acceder a esas solicitudes después de que la parte contratante interesada haya tenido oportunidad de estudiar la reclamación y de responder a la misma ante las PARTES CONTRATANTES.

11. Cuando se establezca un grupo especial, el Director General, después de obtener el acuerdo de las partes contratantes interesadas, deberá proponer, para su aprobación por las PARTES CONTRATANTES, la

composición de dicho grupo especial, que será de tres o cinco miembros según los casos. De preferencia, los miembros de un grupo especial serán funcionarios públicos. Queda entendido que los nacionales de los países cuyos gobiernos sean parte en la diferencia no deberán ser miembros del grupo especial que se ocupe de ella. El grupo especial se deberá constituir tan pronto como sea posible y, normalmente, dentro de los treinta días siguientes a la decisión de las PARTES CONTRATANTES.

12. Las partes en la diferencia deberán dar en un plazo breve, a saber, de siete días hábiles, una respuesta sobre las designaciones de miembros del grupo especial hechas por el Director General y no se deberán oponer a ellas sino por razones imperiosas.

13. Para facilitar la formación de los grupos especiales, el Director General deberá mantener o una lista indicativa oficiosa de personas, funcionarios públicos o no, competentes en la esfera de las relaciones comerciales, del desarrollo económico y en otras materias abarcadas por el Acuerdo General, con las cuales se pueda contar para la formación de los grupos especiales. A tal efecto, cada parte contratante deberá ser invitada a indicar al comienzo de cada año al Director General el nombre de una o dos personas que estén disponibles para esta labor.

14. Los miembros de los grupos especiales actuarán a título personal y no en calidad de representantes de un gobierno o de una organización. Por consiguiente, los gobiernos deberán abstenerse de darles instrucciones y de ejercer sobre ellos cualquier clase de influencia con respecto a los asuntos sometidos al grupo especial. Los miembros del grupo especial deberán ser elegidos de manera que queden aseguradas la independencia de éstos y la participación de personas con una formación suficientemente variada y una experiencia muy amplia.

15. Toda parte contratante que tenga un interés sustancial en la cuestión sometida a un grupo especial y que así lo haya notificado al Consejo deberá tener oportunidad de ser oída por el grupo. Cada grupo especial deberá tener derecho de recabar información y asesoramiento técnico de cualquier persona o entidad que estime conveniente. No obstante, antes de recabar información o asesoramiento de una persona o entidad sometida a la jurisdicción de un Estado, el grupo especial lo notificará al gobierno de dicho Estado. Las partes contratantes deberán dar una respuesta pronta y completa a cualquier solicitud que les dirija un grupo especial para obtener la información que considere necesario y pertinente. La información confidencial que se proporcione no deberá ser revelada sin la autorización formal de la parte contratante que la haya facilitado.

16. La función de los grupos especiales es ayudar a las PARTES CONTRATANTES a desempeñar las funciones que les incumben en virtud del párrafo 2 del artículo XXIII. Por consiguiente, cada grupo especial deberá

hacer una evaluación objetiva del asunto que se le haya sometido y, concretamente, una evaluación objetiva de los hechos, de la aplicabilidad del Acuerdo General y de la conformidad con éste y, si se lo piden las PARTES CONTRATANTES, hacer otras constataciones que ayuden a las PARTES CONTRATANTES a formular recomendaciones o resolver sobre la cuestión, según se prevé en el párrafo 2 del artículo XXIII. A este respecto, los grupos especiales deberán consultar regularmente con las partes en la diferencia y darles oportunidad adecuada de elaborar una solución mutuamente satisfactoria.

17. En los casos en que las partes no hayan podido llegar a una solución mutuamente satisfactoria, el grupo especial deberá presentar sus constataciones por escrito. En el informe del grupo especial deberán normalmente exponerse los razones en que se basen sus constataciones y recomendaciones. Cuando se haya llegado a una solución bilateral de la cuestión, el informe del grupo especial podrá limitarse a una breve relación del caso y a hacer saber que se ha llegado a una solución.

18. Con el fin de promover la elaboración de soluciones mutuamente satisfactorias entre las partes y de que éstas presenten sus observaciones, cada grupo especial deberá primeramente someter la parte expositoria de su informe a las partes interesadas y seguidamente sus conclusiones o un resumen de ellas a las partes en la diferencia, con una antelación razonable a su comunicación a las PARTES CONTRATANTES.

19. Cuando las partes en una diferencia sometida a un grupo especial lleguen a una solución mutuamente satisfactoria, toda parte contratante que esté interesada en el asunto tendrá derecho a pedir y recibir información adecuada sobre dicha solución, en la medida en que se refiera a cuestiones comerciales.

20. El tiempo que necesitarán los grupos especiales variará según los casos. Sin embargo, los grupos especiales procurarán comunicar sus constataciones sin demoras indebidas, cuenta habida de la obligación que incumbe a las PARTES CONTRATANTES de lograr una pronta solución. En los casos urgentes, se pedirá al grupo especial que comunique sus constataciones en un plazo que normalmente será de tres meses contados a partir de la fecha en que haya sido establecido el grupo.

21. Las PARTES CONTRATANTES deberán examinar con prontitud los informes de los grupos especiales y los grupos de trabajo. Las PARTES CONTRATANTES deberán adoptar en un plazo razonable las disposiciones adecuadas en relación con los informes de los grupos especiales y de los grupos de trabajo. Cuando se trate de un caso presentado por una parte contratante en desarrollo, esas disposiciones se adaptarán, si fuere necesario, en una reunión convocada con carácter extraordinario. En tales casos, al considerar qué disposiciones procede adoptar, las

PARTES CONTRATANTES tendrán en cuenta no solamente el alcance comercial de las medidas objeto de queja sino también sus repercusiones sobre la economía de las partes contratantes en desarrollo interesadas.

22. Las PARTES CONTRATANTES vigilarán la evolución de todo asunto sobre el cual hayan hecho recomendaciones o dictado resoluciones. En caso de que las recomendaciones de las PARTES CONTRATANTES no se apliquen dentro de un plazo prudencial, la parte contratante que haya planteado el asunto podrá pedir a las PARTES CONTRATANTES que hagan lo necesario para hallar una solución adecuada.

23. Si se trata de un asunto planteado por una parte contratante en desarrollo, las PARTES CONTRATANTES estudiarán qué otras disposiciones pueden adoptar que sean adecuadas a las circunstancias.

#### Vigilancia

24. Las PARTES CONTRATANTES acuerdan examinar de manera regular y sistemática la evolución del sistema de comercio. Se prestará especial atención a aquellos acontecimientos que afectan a los derechos y obligaciones dimanantes del Acuerdo General, a las cuestiones que atañen a los intereses de las partes contratantes en desarrollo, a las medidas comerciales notificadas de conformidad con el presente entendimiento y a las medidas que se hayan sometido a los procedimientos de consulta, conciliación o solución de diferencias estipulados en el presente entendimiento.

#### Asistencia técnica

25. Los servicios de asistencia técnica de la Secretaría del GATT, a petición de una parte contratante en desarrollo, ayudarán a ésta en relación con las cuestiones de que trata el presente entendimiento.

### A N E X O

Exposición acordada de la práctica consuetudinaria del GATT en materia de solución de diferencias (artículo XXIII, párr.2)

1. Toda diferencia que no ha sido resuelta bilateralmente con arreglo a las disposiciones pertinentes del Acuerdo General puede ser sometida a las PARTES CONTRATANTES, las cuales, conforme al párrafo 2 del artículo XXIII, están obligadas a hacer una investigación sobre los asuntos que se les sometan y a formular las recomendaciones apropiadas o resolver acerca de la cuestión, según proceda. El párrafo 2 del artículo XXIII no indica si las diferencias deben ser examinadas por un grupo de trabajo o por un grupo especial.

2. LAS PARTES CONTRATANTES adoptaron en 1966 una decisión por la que se fijó el procedimiento a seguir para las consultas entre partes contratantes desarrolladas y en desarrollo en el marco del artículo XXIII. Este procedimiento prevé, entre otras cosas, que el Director General interponga sus buenos oficios para facilitar una solución y que se establezca un grupo especial encargado de estudiar la cuestión y de recomendar las soluciones pertinentes, y fija plazos para la ejecución de los distintos trámites.

3. La función de un grupo especial ha sido normalmente examinar los hechos y la aplicabilidad de las disposiciones del Acuerdo General, y hacer una apreciación objetiva de tales cuestiones. A tal efecto, los grupos especiales han consultado regularmente con las partes en la diferencia y les han dado posibilidades adecuadas de hallar una solución mutuamente satisfactoria. Los grupos especiales han tenido debidamente en cuenta los intereses particulares de los países en desarrollo. Cuando las partes no han podido encontrar tal solución, por lo general los grupos especiales han ayudado a las PARTES CONTRATANTES a formular recomendaciones o a resolver sobre la cuestión, según prevé el párrafo 2 del artículo XXIII.

4. Antes de presentar una reclamación las partes contratantes han reflexionado sobre la utilidad de proceder al amparo del párrafo 2 del artículo XXIII. Salvo contadas excepciones, los casos que se han planteado a las PARTES CONTRATANTES con arreglo a lo dispuesto en dicho párrafo se han resuelto satisfactoriamente. El objetivo de las PARTES CONTRATANTES ha sido siempre encontrar una solución positiva a las diferencias. Evidentemente, es preferible hallar una solución mutuamente aceptable para las partes en la diferencia. Si no se llega a una solución mutuamente aceptada, el objetivo primordial que suelen perseguir las PARTES CONTRATANTES es conseguir la supresión de las medidas de que se trate si se constata que éstas son incompatibles con el Acuerdo General y como solución provisional hasta su supresión. El último recurso previsto en el artículo XXIII para el país que se acoja a este procedimiento es la posibilidad de suspender la aplicación de concesiones o el cumplimiento de otras obligaciones de manera discriminatoria respecto de la otra parte contratante, siempre que las PARTES CONTRATANTES autoricen la adopción de estas medidas. Sólo en contadas ocasiones se ha contemplado tal adopción, y únicamente en uno de los casos tratados con arreglo al párrafo 2 del artículo XXIII se han aplicado tales medidas.

5. En la práctica, las partes contratantes solamente han recurrido al artículo XXIII cuando, a su juicio, un beneficio resultante para ellas del Acuerdo General ha sido anulado o menoscabado. En los casos de contravención de las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo General, se presume que la medida constituye un caso de anulación o

menoscabo. La presunción de anulación o menoscabo de un beneficio entrañará ipso facto la necesidad de dilucidar si las circunstancias son suficientemente graves para que esté justificada la autorización de suspender concesiones u obligaciones, si así lo solicita la parte contratante que presente la reclamación. Esto significa que normalmente se presume que la infracción de las reglas tiene efectos perjudiciales para otras partes contratantes, y en estos casos la impugnación del cargo corresponde a la parte contratante contra la que se ha presentado la reclamación. En el párrafo 1 se autoriza el recurso al artículo XXIII siempre que se produzca anulación o menoscabo a consecuencia de medidas, contrarias o no a las disposiciones del Acuerdo General, que adopten otras partes contratantes (apartado b), o a consecuencia de que exista otra situación (apartado c). Si la parte contratante que presenta una reclamación al amparo del artículo XXIII aduce que la aplicación de medidas que no son contrarias a las disposiciones del Acuerdo General ha anulado o menoscabado beneficios resultantes para ella del Acuerdo General ha anulado o menoscabado beneficios resultantes para ella del Acuerdo General se le exigirá que presente una justificación detallada.

6. Respecto de los elementos consuetudinarios del procedimiento relativo a los grupos de trabajo y los grupos especiales, conviene poner de relieve los siguientes:

- i) El Consejo establece los grupos de trabajo a petición de una o varias partes contratantes. Por lo general el mandato de los grupos de trabajo consiste en "examinar la cuestión a la luz de las disposiciones pertinentes del Acuerdo General y presentar informe al Consejo". Los grupos de trabajo fijan sus propios procedimientos. Los grupos de trabajo han seguido la práctica de celebrar una o dos reuniones con el fin de examinar el asunto y una reunión final para deliberar sobre las conclusiones. Puede participar en ellos cualquier parte contratante interesada en la cuestión. Por regla general los grupos de trabajo están formados por un número de delegaciones que varía entre cinco y veinte, según la importancia del caso y los intereses involucrados. Los países parte en la diferencia son siempre miembros del grupo de trabajo en pie de igualdad con las demás delegaciones. El informe del grupo de trabajo expone las opiniones de todos los miembros de éste, y de ahí que, en su caso, recoja puntos de vista diferentes. Como se tiende a buscar un consenso, por lo general la redacción del informe del grupo de trabajo entraña ciertas negociaciones y transacciones. El Consejo adopta el informe. Los informes de los grupos de trabajo constituyen opiniones consultivas sobre cuya base las PARTES CONTRATANTES pueden adoptar una decisión definitiva.



- ii) En los casos de diferencias, las PARTES CONTRATANTES establecen grupos especiales (que han recibido diversos nombres) o grupos de trabajo que los ayuden a examinar las cuestiones planteadas al amparo del párrafo 2 del artículo XXIII. Desde 1952, los grupos especiales vienen siendo el procedimiento habitual. Sin embargo, el Consejo adopta tales decisiones únicamente después de que la otra parte interesada ha tenido ocasión de estudiar la reclamación y preparar su respuesta ante el Consejo. Este discute y aprueba el mandato del grupo especial. Por lo general el mandato es el siguiente: "examinar el asunto y hacer las constataciones necesarias para ayudar a las PARTES CONTRATANTES a formular recomendaciones o resolver sobre la cuestión, conforme a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo XXIII". En los casos en que la parte contratante que ha recurrido al párrafo 2 del artículo XXIII ha planteado cuestiones relativas a la suspensión de concesiones u otras obligaciones, el mandato ha sido examinar la cuestión de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo XXIII. Los miembros del grupo especial se eligen por lo general entre las delegaciones permanentes o, con menor frecuencia, entre funcionarios de las administraciones nacionales de las capitales, que participan regularmente como delegados en las actividades del GATT. Cuando la diferencia se plantea entre un país en desarrollo y un país desarrollado se sigue la práctica de designar uno o varios miembros que sean nacionales de países en desarrollo.
- iii) Se espera de los miembros del grupo especial que actúen con imparcialidad y sin instrucciones de sus gobiernos. En contados casos, dada la naturaleza y complejidad de la cuestión, las partes interesadas han acordado designar expertos no gubernamentales. La Secretaría del GATT propone los candidatos a las partes interesadas. La composición de los grupos especiales (tres a cinco miembros, según los casos) es aceptada por las partes interesadas y aprobada por el Consejo del GATT. Se reconoce que el disponer de una amplia gama de opiniones ha resultado útil en casos difíciles, pero también que el número de miembros de los grupos especiales ha retrasado en algunas ocasiones la formación de éstos y, por consiguiente, el proceso de solución de diferencias.
- iv) Los grupos especiales establecen sus propios procedimientos de trabajo. Siguen la práctica de celebrar dos o tres reuniones formales con las partes interesadas. El grupo especial invita a cada parte a presentar sus opiniones por escrito y/o de manera oral en presencia de la otra parte. El grupo especial puede hacer preguntas a ambas partes sobre cualquier cuestión que considere de importancia para el caso. Los grupos especiales escuchan asimismo las opiniones de cualquier

parte contratante que tenga un interés sustancial en el asunto aunque no sea directamente parte en la diferencia, y que haya expresado ante el Consejo su deseo de presentar su punto de vista al respecto. Los memorándum sometidos por escrito al grupo especial se consideran confidenciales, pero se facilitan a las partes en la diferencia. Con frecuencia los grupos especiales consultan, para recabar información, cualquier fuente que juzguen adecuada, y a veces consultan a expertos para obtener su opinión técnica sobre determinados aspectos de la cuestión. Es posible que los grupos especiales soliciten también el asesoramiento o la asistencia de la Secretaría en su calidad de custodio del Acuerdo General, especialmente cuando se trata de aspectos históricos o de procedimiento. La Secretaría facilita los servicios técnicos y de secretaría para los grupos especiales.

- v) Cuando las partes no llegan a una solución mutuamente satisfactoria, el grupo especial presenta sus constataciones por escrito. Normalmente, los grupos especiales exponen en sus informes constataciones de hechos, la aplicabilidad de las disposiciones pertinentes, y las razones en que se basan las constataciones y recomendaciones formuladas. Cuando se llega a una solución bilateral, el informe del grupo especial se limita a una breve relación del caso y a hacer que se ha llegado a una solución.
- vi) Los informes de los grupos especiales se redactan en ausencia de las partes, teniendo en cuenta la información reunida y las declaraciones formuladas.
- vii) Con el fin de promover la búsqueda de soluciones mutuamente satisfactorias entre las partes, y con miras a que éstas presenten sus observaciones, los grupos especiales normalmente someten primero a las partes interesadas la parte expositiva de su informe, así como sus conclusiones o un resumen de ellas, con una antelación prudencial a su presentación a las PARTES CONTRATANTES.
- viii) Conforme al mandato que les es dado por las PARTES CONTRATANTES, los grupos especiales expresan su opinión sobre si la medida examinada supone una contravención de determinadas reglas del Acuerdo General. Cuando así se lo han pedido las PARTES CONTRATANTES, los grupos especiales han preparado proyectos de recomendaciones dirigidas a las partes. En otros casos, los grupos especiales han sido invitados a dar una opinión técnica sobre un aspecto preciso de la cuestión (por ejemplo, sobre las modalidades de una suspensión o retiro teniendo en cuenta el volumen del comercio involucrado). Las opiniones expresadas por los miembros del grupo especial sobre la cuestión son anónimas y las deliberaciones del grupo son secretas.

- ix) Si bien las PARTES CONTRATANTES jamás han establecido plazos fijos para las diferentes fases del procedimiento, probablemente porque las cuestiones sometidas a los grupos especiales difieren en cuanto a complejidad y urgencia, en la mayoría de los casos las actuaciones de los grupos se han llevado a cabo en un plazo prudencial, de tres a nueve meses de duración.

La decisión adoptada por las PARTES CONTRATANTES en 1966, a la que se hace referencia en el párrafo 2 supra, establece en su párrafo 7 que el grupo presentará su informe dentro de un plazo de sesenta días, contado a partir de la fecha en que se le haya remitido la cuestión.



RELACION DE CASOS SOMETIDOS  
DEL GATT.-

MECANISMO DE SOLUCION DE DIFERENCIAS

1. Cuba. Tasas consulares. País reclamante: Holanda.
2. India. Rebajas impositivas. País reclamante: Pakistán.
3. Cuba. Restricciones a las importaciones textiles. País reclamante: Estados Unidos.
4. Brasil. Impuestos interiores. País reclamante: Francia.
5. Estados Unidos. Restricciones a las exportaciones por razones de seguridad. País reclamante: Checoslovaquia.
6. Australia. Subvenciones a las importaciones de sulfato amónico. País reclamante: Chile.
7. Estados Unidos. Preferencias arancelarias. País reclamante: Cuba.
8. Francia. Restricciones a las exportaciones de pieles y cueros. País reclamante: Estados Unidos.
9. Francia. Restricciones cuantitativas. País reclamante: Bélgica.
10. Reino Unido. Restricciones cuantitativas. País reclamante: Bélgica.
11. Reino Unido. Imposición sobre las compras. País reclamante: Holanda.
12. Estados Unidos. Acción de salvaguardia para importaciones de sombreros de fieltro. País reclamante: Checoslovaquia.
13. Bélgica. Subsidios familiares. País reclamante: Noruega.
14. Estados Unidos. Restricciones a la importación de productos lácteos. País reclamante: Holanda.
15. Bélgica. Restricciones a la importación de dólares. País reclamante: Estados Unidos.
16. Grecia. Incremento de derechos consolidados. País reclamante: Reino Unido.
17. Alemania. Derechos arancelarios sobre sardinas. País reclamante: Noruega.
18. Grecia. Impuestos especiales a la importación. País reclamante: Francia.
19. Estados Unidos. Subvenciones a la exportación de sultanas. País reclamante: Grecia.
20. Estados Unidos. Medidas de salvaguardia sobre higos secos. Países reclamantes: Grecia, Turquía.
21. Pakistán. Tasas a la exportación de yute. País reclamante: India.
22. Holanda. Acciones en base al artículo XXIII. Países reclamantes: Holanda, Estados Unidos.
23. Francia. Impuesto estadístico sobre las importaciones. País reclamante: Estados Unidos.
24. Estados Unidos. Restricciones a la importación de avellanas. País reclamante: Turquía.

25. Brasil. Concesiones compensatorias. País reclamante: Estados Unidos.
26. Estados Unidos. Subvenciones a la exportación de naranjas.  
País reclamante: Italia.
27. Francia. Impuesto especial de compensación. País reclamante: Italia.
28. Suecia. Derechos antidumping. País reclamante: Italia.
29. Turquía. Impuesto sobre las importaciones. País reclamante: Italia.
30. Perú. Prohibición de importaciones procedentes de Checoslovaquia.  
País reclamante: Checoslovaquia.
31. Grecia. Impuesto de lujo. País reclamante: Italia.
32. Alemania. Restricciones a las importaciones de carbón.  
País reclamante: Estados Unidos.
33. Bélgica. Restricciones a las importaciones de carbón.  
País reclamante: Estados Unidos.
34. Alemania. Derechos de importación sobre el almidón y la fécula de patata.  
País reclamante: Benelux.
35. Francia. Impuesto del timbre sobre las importaciones.  
País reclamante: Estados Unidos.
36. Estados Unidos. Normas sobre los huevos importados por Hawai.  
País reclamante: Australia.
37. Italia. Impuesto sobre las ventas. País reclamante: Reino Unido.
38. Italia. Derechos sobre los quesos. País reclamante: Dinamarca.
39. Italia. Derechos sobre el algodón. País reclamante: Grecia.
40. Francia. Impuestos sobre automóviles. País reclamante: Estados Unidos.
41. Alemania. Impuesto sobre el volumen de venta. País reclamante: Holanda.
42. Grecia. Derechos sobre discos fonográficos impresos de larga duración.  
País reclamante: Alemania.
43. Estados Unidos. Subvenciones a las exportaciones de aves de corral.  
País reclamante: Dinamarca.
44. Chile. Impuestos sobre automóviles. País reclamante: Estados Unidos.
45. Reino Unido. Subvenciones a la exportación de huevos.  
País reclamante: Dinamarca.
46. Italia. Subvenciones a la maquinaria agrícola. País reclamante: Reino Unido.
47. Grecia. Facilidades crediticias. País reclamante: Alemania.
48. Francia. Subvenciones a la maquinaria agrícola. País reclamante: Reino Unido.
49. Estados Unidos. Acción de salvaguardia relativa a hilados.  
Países reclamantes: Dinamarca, Suecia.
50. Francia. Subvenciones a la exportación de harina de trigo.  
País reclamante: Australia.

51. Italia. Subvenciones a la exportación de harina de trigo.  
País reclamante: Australia.
52. Italia. Condonaciones de impuestos sobre la adquisición de planchas para barcos. País reclamante: Austria.
53. Reino Unido. Preferencias sobre cerámico ornamental.  
País reclamante: Alemania.
54. Quince países. Restricciones impuestas. País reclamante: Uruguay.
55. Reino Unido. Preferencia arancelaria sobre plátanos.  
País reclamante: Brasil.
56. Francia. Restricciones cuantitativas residuales. País reclamante: Estados Unidos.
57. Italia. Restricciones cuantitativas residuales. País reclamante: Estados Unidos.
58. Canadá. Derechos antidumping sobre las patatas. País reclamante: Estados Unidos.
59. CEE/Estados Unidos. Grupo Especial de las aves de corral.  
Países reclamantes: Estados Unidos/CEE.
60. Estados Unidos. Subvenciones a la exportación de tabaco.  
País reclamante: Malawi.
61. Reino Unido. Subvenciones al acero. País reclamante: Estados Unidos.
62. España. Restricciones a la importación de bacalao. País reclamante: Dinamarca.
63. Italia. Tasas administrativas. País reclamante: Estados Unidos.
64. Grecia. Preferencia arancelaria. País reclamante: Estados Unidos.
65. CEE. Preferencias arancelarias sobre cítricos. País reclamante: Estados Unidos.
66. Dinamarca. Restricciones a las importaciones de cereales.  
País reclamante: Estados Unidos.
67. Jamaica. Márgenes de preferencias. País reclamante: Estados Unidos.
68. CEE. Impuestos compensatorios. País reclamante: Estados Unidos.
69. Holanda. Preferencias arancelarias. País reclamante: Estados Unidos.
70. Reino Unido. Restricciones de textiles. País reclamante: Israel.
71. Francia. Restricciones cuantitativas residuales. País reclamante: Estados Unidos.
72. Reino Unido. Contingentes del área de dolar. País reclamante: Estados Unidos.
73. Estados Unidos. Legislación del impuesto DISC. País reclamante: CEE.

74. Bélgica. } Prácticas del impuesto sobre la renta. País reclamante:  
Francia. } Estados Unidos.  
Holanda. }
75. CEE. Cuantía de una compensación por el artículo XXIV,6. País reclamante:  
Canadá.
76. Japón. Restricciones a la importación de carne. País reclamante: Australia.
77. Canadá. Restricciones a la importación de ganado. País reclamante:  
Estados Unidos.
78. Canadá. Restricciones a las importaciones de huevos. País reclamante:  
Estados Unidos.
79. CEE. Precios mínimos a la importación de determinadas frutas, legumbres  
y hortalizas elaboradas. País reclamante: Estados Unidos.
80. CEE. Precios mínimos a la importación de determinadas frutas, legumbres  
y hortalizas elaboradas. País reclamante: Australia.
81. CEE. Depósitos a la importación de piensos. País reclamante: Estados Unidos
82. Canadá. Retirada de concesiones por el artículo XXVIII,3.  
País reclamante: CEE.
83. Japón. Restricciones a las importaciones de hilados de seda torcida.  
País reclamante: Estados Unidos.
84. CEE. Restituciones a la exportación de cebada malteada.  
País reclamante: Chile.
85. CEE. Restricciones a las importaciones de televisores. País reclamante:  
Corea.
86. Noruega. Restricciones a la importación de textiles. País reclamante:  
Hong Kong.
87. Japón. Restricciones aplicadas al cuero. País reclamante: Estados Unidos.
88. CEE. Restituciones a la exportación de azúcar. País reclamante: Australia.
89. CEE. Restituciones a la exportación de azúcar. País reclamante: Brasil.
90. CEE. Restricciones a la importación de manzanas. País reclamante: Chile.
91. Japón. Restricciones aplicadas al cuero. País reclamante: Canadá.
92. España. Medidas en el mercado interior que afectan a las importaciones  
de soja. País reclamante: Estados Unidos.
93. Japón. Restricciones que afectan a las importaciones de tabaco manufac-  
turado. País reclamante: Estados Unidos.
94. Estados Unidos. Prohibición de importaciones de atún. País reclamante:  
Canadá.
95. España. Tratamiento arancelario de las importaciones de café verde.  
País reclamante: Brasil.



96. CEE. Reglamento a las importaciones de aves de corral. País reclamante: Estados Unidos.
97. CEE. Importaciones de carne de bovino. País reclamante: Canadá.
98. Estados Unidos. Importación de un derecho compensatorio prescindiendo de de la prueba de daño. País reclamante: India.
99. Estados Unidos. Derecho aplicado a las importaciones de vitamina B 12.  
País reclamante: CEE.

FUENTE: HUDEC y elaboración propia.

**464**

CONCLUSIONES DEL GRUPO DE EXPERTOSPARRAFO 1 DEL ARTICULO III

4.1 El Grupo especial examinó la conformidad de las medidas españolas con las disposiciones del párrafo 1 del artículo III. El Grupo especial tomó nota de que, habida cuenta del espíritu con que se redactó este artículo y de conformidad con la práctica anterior, la finalidad de las disposiciones del artículo III era asegurar que los productos importados, una vez que estuviesen dentro del territorio aduanero de un país y hubieran satisfecho los derechos de aduana, recibieran un trato no menos favorable que el concedido a los productos nacionales. El Grupo especial tomó nota asimismo de que el párrafo 1, por su redacción y con arreglo también a la práctica anterior del GATT, no se limitaba a los "productos similares" en el sentido del párrafo 4. El Grupo especial tomó nota además de que las medidas españolas relativas al sector de los aceites vegetales, según su propia formulación, se habían establecido, entre otras cosas, para proteger la producción nacional de aceite de oliva. El Grupo especial tomó nota asimismo de que otra de las razones que inspiraron las medidas era impedir el fraude, especialmente en materia de mezcla, envasado y etiquetado.

4.2 El Grupo especial constató que, para ser contrarios a las disposiciones del párrafo 1 del artículo III, los reglamentos o prescripciones aplicados a productos importados o nacionales y que otorgasen una protección a la producción nacional habían de tener efectos perjudiciales para los productos importados directamente competidores o que pudieran ser sustitutivos. Aunque el Grupo especial no estaba seguro de que las habas de soja en cuanto tales fueran directamente sustitutivas de los aceites vegetales o competidoras con éstos, decidió examinar si las medidas españolas habían tenido algún efecto perjudicial para las importaciones de habas de soja en el sentido del párrafo 1 del artículo III, dado que ésta era la reclamación de los Estados Unidos y en vista de que uno de los productos finales resultantes de la transformación de las habas de soja, a saber, el aceite de soja, era sin duda sustitutivo o competidor de los aceites vegetales. El Grupo especial constató que las medidas españolas relativas al aceite de soja podían asimilarse a los "reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta... o el uso de productos en el mercado interior" en el sentido del párrafo 1 del artículo III. El Grupo especial constató asimismo que estas medidas, y en particular el contingente de consumo impuesto al aceite de soja, protegían la producción nacional de aceite de oliva. Estimó además que no podía excluir por completo la posibilidad de que las medidas españolas hubieran tenido directa o indirectamente un efecto protector sobre la producción nacional de aceite de girasol, pero no consi-

deró tener pruebas suficientes para emitir una conclusión definitiva a este respecto. El Grupo especial examinó si las importaciones de habas de soja procedentes de los Estados Unidos habían sufrido restricciones o limitaciones a consecuencia de las medidas españolas. Constató que, según las estadísticas de que disponía, las importaciones de habas de soja habían aumentado considerablemente desde 1963, aumento que no daba ninguna señal de debilitamiento sino todo lo contrario, puesto que para 1980 se preveía un nuevo e importante aumento de las importaciones de dicho producto. Además, el Grupo especial constató que, incluso tomando en consideración el incremento de las exportaciones españolas de aceite de soja medidas en equivalente de habas de soja, las importaciones netas de habas de soja habían aumentado substancialmente desde 1963.

4.3. En consecuencia, el Grupo especial constató que las medidas españolas, incluidas medidas tales como las limitaciones de envasado y las restricciones de embotellado, y en particular el contingente de consumo, no habían tenido efectos restrictivos sobre las importaciones de habas de soja procedentes de los Estados Unidos. Además, el Grupo especial constató que, sobre la base de las pruebas de que disponía, el precio del aceite de soja en el mercado interior no se fijaba a un nivel que debilitase el incentivo económico para la elaboración y venta de este aceite en el mercado español. Por consiguiente, el Grupo especial llegó a la conclusión de que las medidas aplicadas por España en relación con el aceite de soja no eran incompatibles con las disposiciones del párrafo 1 del artículo III, ni con los principios en él establecidos.

#### PARRAFO 5 del ARTICULO III

4.4. El Grupo especial examinó la conformidad de las medidas españolas con lo dispuesto en la segunda frase del párrafo 5 del artículo III. A este respecto, el Grupo especial tomó nota de que en la Disposición suplementaria al párrafo 5 del artículo III<sup>1</sup> se estipula que "toda reglamentación compatible con las disposiciones de la primera frase del párrafo 5 no será considerada contraria a las disposiciones de la segunda frase, cuando el país que la aplique produzca en cantidades sustanciales todos los productos que sean objeto de dicha reglamentación". El Grupo especial tuvo en cuenta también sus propias conclusiones relativas a la conformidad de las medidas españolas con las disposiciones del párrafo 1 del artículo III.

4.5. El Grupo especial constató que todos los productos de las medidas españolas, y en particular el aceite de soja, se producían en el país en cantidades sustanciales. Constató además que, de conformidad con sus propias conclusiones, estas medidas no eran incompatibles con los principios establecidos en el párrafo 1 del artículo III.

Por consiguiente, el Grupo especial llegó a la conclusión de que las medidas españolas no eran incompatibles con las disposiciones de la segunda frase del párrafo 5 del artículo III.

#### PARRAFO 4 DEL ARTICULO III

4.6. El Grupo especial examinó la conformidad de las medidas españolas con las disposiciones del párrafo 4 del artículo III. El Grupo especial tomó nota de que, con arreglo a la formulación del párrafo 4, los productos importados "no deberán recibir un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional". El Grupo especial observó además que tenía que definir dos conceptos recogidos en este párrafo para poder determinar si había habido violación de él, a saber, las expresiones "productos similares" y "de origen nacional". A este respecto tomó nota de que en la práctica anterior del GATT se había dado a la expresión "productos similares" que figura en este párrafo una definición restringida con el sentido aproximado de un producto idéntico. Asimismo tomó nota de la falta de unas normas internacionales autorizadas en lo referente al origen de los productos y que, por consiguiente, de conformidad con la práctica anterior, debían prevalecer las normas nacionales al respecto.

4.7. El Grupo especial constató que el aceite de soja producido en España, ya fuese a partir de habas de soja importadas o de habas de soja nacionales, debía considerarse producto español. Asimismo constató que el aceite de soja de producción nacional era un "producto similar" al aceite de soja importado, pero que ningún otro aceite podía considerarse "similar" al aceite de soja en el contexto del párrafo 4. Considerando que el párrafo 4 se refería únicamente a que el trato recibido por los importaciones no debía ser "menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional", el Grupo especial llegó a la conclusión de que las medidas españolas no eran incompatibles con las disposiciones del párrafo 4 del artículo III.

#### ARTICULO XVII

4.8. Aunque no había constatado que las medidas españolas discriminasen en contra de las importaciones en el sentido del artículo III, el Grupo especial decidió examinar si debía considerarse a la CAT como empresa de Estado a efectos del artículo XVII del Acuerdo General. A este respecto el Grupo especial tomó nota de que la CAT había sido establecida por el Gobierno español. Asimismo tomó nota de que, de conformidad con la legislación española, la CAT era un organismo autónomo adscrito al Ministerio de Comercio y que se regía por las normas vigentes para los organismos autónomos del Estado. El Grupo especial tomó nota asimismo de que la CAT tenía determinadas funciones y facultades con respecto al control y comercialización de, entre otras cosas, los aceites vegetales. También tomó nota

de que estas funciones y facultades se habían otorgado a la CAT con objeto de asegurar el suministro de diversos productos al pueblo español. No obstante, el Grupo especial también tomó nota de que, de conformidad con las normas vigentes para las últimas campañas de comercialización de los aceites vegetales, era el Gobierno de España en cuanto tal quien debía fijar los precios máximos de venta al público del aceite de soja y del aceite de girasol, y tomar las medidas adecuadas para limitar el consumo nacional de aceite de soja. Además, la CAT no podía ejercitar algunas de sus funciones y facultades sino previa aprobación por el Consejo de Ministros de España.

4.9 A la vista de lo que antecede, el Grupo especial constató que, si bien era innegable que la CAT había sido establecida por el Gobierno español, y a pesar de que incumbían a la CAT diversas funciones en relación con la comercialización y control de, entre otras cosas, los aceites vegetales, y aunque podía entenderse que estas funciones constituían "privilegios exclusivos o especiales", no había quedado establecido a satisfacción del Grupo especial que las compras o ventas efectuadas por la CAT entrañasen "importaciones o exportaciones". Por consiguiente, el Grupo especial llegó a la conclusión de que no podía considerarse que la CAT fuese una empresa del tipo a que se refiere el artículo XVII, quedando por tanto sus actividades fuera del ámbito de las disposiciones del mencionado artículo.

#### "Legislación vigente"

4.10 Aunque el Grupo especial no había constatado que las medidas españolas fuesen incompatibles con los artículos del Acuerdo General invocados, con lo que la cláusula de la "legislación vigente" no era de aplicación, y dado que esta cuestión había sido planteada por las partes, decidió examinar si la reglamentación española habría podido sustraerse al requisito de estar en conformidad con el Acuerdo General en virtud de dicha cláusula, según la cual "la Parte II del Acuerdo General será aplicada en toda la medida compatible con la legislación nacional vigente... en la fecha del correspondiente Protocolo de adhesión al Acuerdo General y que España la había insertado en su Protocolo de adhesión. El Grupo especial tomó nota además de que en la práctica anterior del GATT se había convenido en que la cláusula de la "legislación vigente" significaba que "una medida es legítima siempre que la legislación sobre la que se funde sea de carácter obligatorio en sus propios términos o en su intención expresa, es decir, que imponga al poder ejecutivo obligaciones que éste no esté facultado para modificar". Asimismo tomó nota de que la legislación invocada por España a este respecto se hallaba en vigor en la fecha de la adhesión de España al Acuerdo General y en la fecha en que el Grupo especial realizó el examen.

4.11 El Grupo especial concluyó que la legislación de que se trataba no exigía que la CAT adoptase medidas concretas, si bien la CAT estaba autorizada a hacerlo en un determinado momento. Además, de conformidad con un Decreto Ley más reciente, algunas de las decisiones que la CAT podía adoptar debían ser aprobadas por el Consejo de Ministros. Por tanto, el Grupo especial llegó a la conclusión de que no podía considerarse que la legislación invocado fuese del tipo abarcado por la excepción de la "legislación vigente".

#### ARTICULO XXIII

4.12 El Grupo especial examinó la conformidad de las medidas españolas con las disposiciones del artículo XXIII. El Grupo especial tomó nota de que, de conformidad con el párrafo 1 del artículo XXIII, una ventaja resultante directa o indirectamente del Acuerdo General para una parte contratante puede hallarse anulada o menoscabada a consecuencia de:

- a) que otra parte contratante no cumpla con las obligaciones contraídas en virtud del presente Acuerdo; o
- b) que otra parte contratante aplique una medida, contraria o no a las disposiciones del presente Acuerdo; o
- c) que exista otra situación,..."

Como no había constatado que las medidas españolas fuesen incompatibles con los artículos del Acuerdo General invocados, el Grupo especial concluyó que no había habido anulación o menoscabo de los intereses de Estados Unidos y consecuencia de la situación descrita en el apartado a) del párrafo 1 del artículo XXIII.

4.13 Por consiguiente, el Grupo especial decidió examinar si alguna de las ventajas resultantes del Acuerdo General para los Estados Unidos se había anulado o menoscabado a consecuencia de la situación descrita en los apartados b) o c) del párrafo 1. A este respecto, el Grupo especial tomó nota de la declaración de los Estados Unidos de que "el efecto de las restricciones sobre la venta del aceite de soja, principal subproducto de las habas de soja, consistía en alterar fundamentalmente, en sentido contrario a las previsiones lógicas de los Estados Unidos, las condiciones de competencia en la esfera de la elaboración y venta de las habas de soja". El Grupo especial tomó nota asimismo de que, en opinión de los Estados Unidos, España había pasado a ser el tercer exportador mundial de aceite de soja debido en gran parte a la existencia del contingente para el mercado interior, y que estas exportaciones habían tendido a desorganizar las estructuras tradicionales del comercio de aceites vegetales causando a los exportadores estadounidenses de aceite de soja una pérdida anual de ingresos de exportación equivalente al desplazamiento experimentado en mercados tradicionales. El Grupo especial tomó nota también de que el con-

sumo interior de aceite de soja había arrojado una media de 159.560 toneladas durante los años 1963-1979, mientras que esa media había sido de 147.817 toneladas durante el trienio 1977-1979. Tomó nota además del importante aumento experimentado por las importaciones de habas de soja desde que España se adhirió al Acuerdo General, y del sostenido incremento de las exportaciones de aceite de soja, si bien este último no había sido tan regular como el primero. El Grupo especial tomó nota asimismo de que España era un productor y exportador tradicional de aceites vegetales.

4.14 El Grupo especial, basándose en las consideraciones que anteceden, no podía excluir por entero la posibilidad de que las medidas españolas, aun sin contravenir los artículos del Acuerdo General invocados, pudieran haber tenido ciertos efectos sobre las exportaciones españolas de aceite de soja de manera que éstas desplazasen de algunos de sus mercados tradicionales a las exportaciones estadounidenses de este producto, y de que así posiblemente hubieran anulado o menoscabado ventajas resultantes para los Estados Unidos en el sentido del párrafo 1, apartados b) o c), del artículo XXIII del Acuerdo General.

Consciente de sus propias dudas en cuanto a los posibles efectos de las medidas españolas sobre las exportaciones estadounidenses de aceite de soja a terceros mercados, y teniendo en cuenta la intención de las PARTES CONTRATANTES en lo relativo a la solución de diferencias, el Grupo especial sugirió que las PARTES CONTRATANTES recomendasen a España que considerase con comprensión cualesquiera representaciones concretas que los Estados Unidos desearan formular en relación con este asunto.



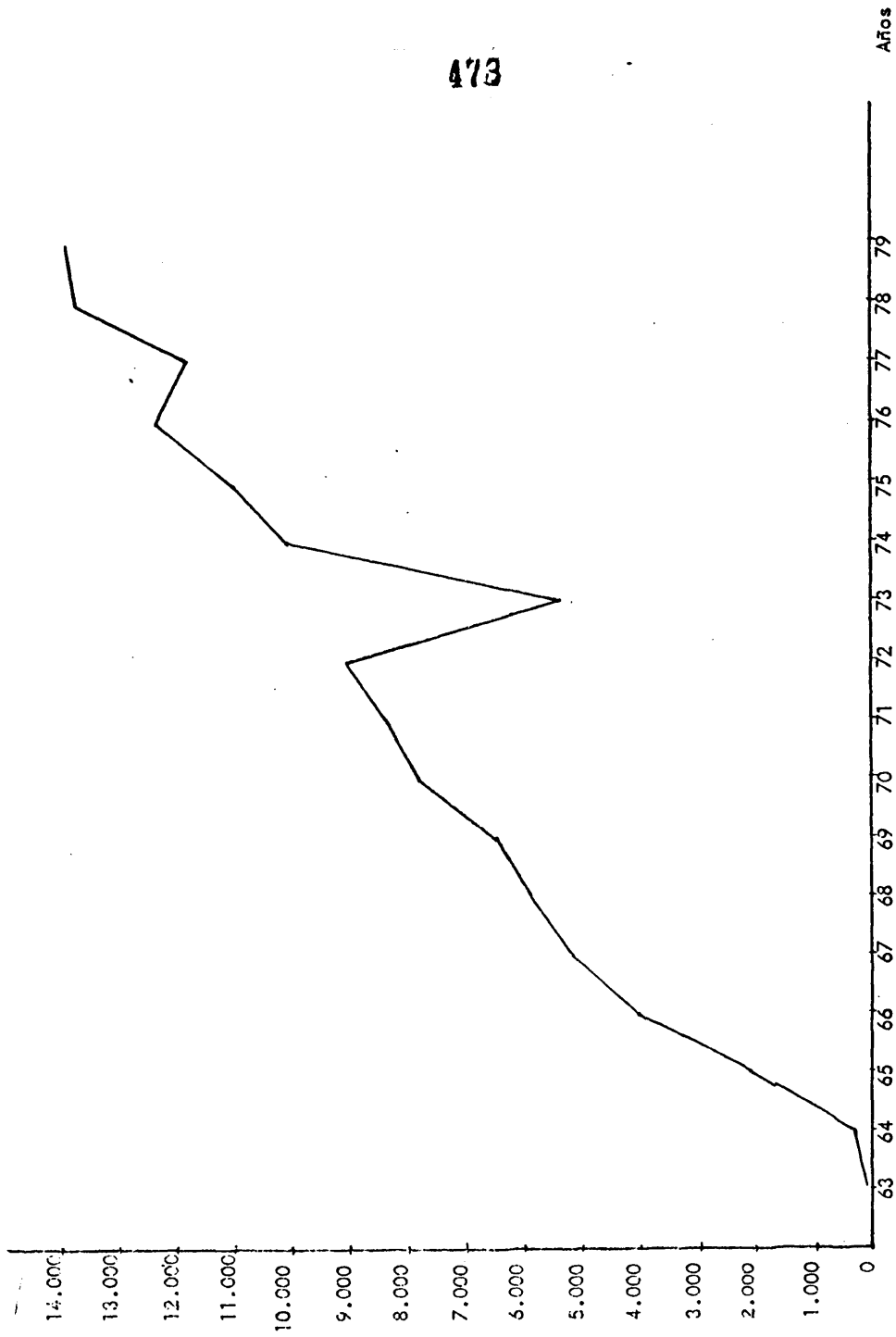


CUADRO I : IMPORTACIONES EN ESPAÑA DE HABAS DE SOJA

Año	Total importaciones	Incremento sobre año anterior (%)	Nº índice (1963=100)	Procedencias principales				
				De E.U.A.	% sobre total	De Brasil	De Argentina	De otros
1963	15.612	-	100,00	15.612	100	-	-	-
1964	56.321	360,75	360,75	56.321	100	-	-	-
1965	339.872	603,43	2.176,99	325.418	95,74	4.514	-	9.940
1966	638.374	187,82	4.089,00	609.105	95,41	9.954	-	19.315
1967	813.174	127,38	5.208,65	768.453	94,50	44.711	-	-
1968	923.644	113,58	5.916,24	907.657	98,26	14.571	1.416	-
1969	1.026.451	111,13	6.514,66	980.340	95,50	34.690	-	11.431
1970	1.228.333	119,66	7.867,88	1.185.376	96,50	42.957	-	-
1971	1.311.025	106,73	8.397,55	1.265.531	96,52	45.492	-	2
1972	1.423.455	108,95	9.144,79	1.272.925	99,11	155.533	-	7
1973	832.863	58,30	5.334,76	831.055	99,78	-	-	1.798
1974	1.586.650	190,50	10.163,02	1.334.839	84,12	259.754	-	1.057
1975	1.736.585	109,44	11.123,40	1.037.694	62,62	612.748	-	36.333
1976	1.934.567	111,40	12.391,54	1.328.627	68,67	567.378	-	32.512
1977	1.835.244	94,86	11.755,44	1.178.748	64,22	543.726	-	112.770
1978	2.142.866	116,76	13.725,76	1.652.439	77,11	165.820	253.286	70.321

472

Índice



473

CUADRO II : EVOLUCION DERECHOS ARANCELARIOS P.a. 12.01.B.3

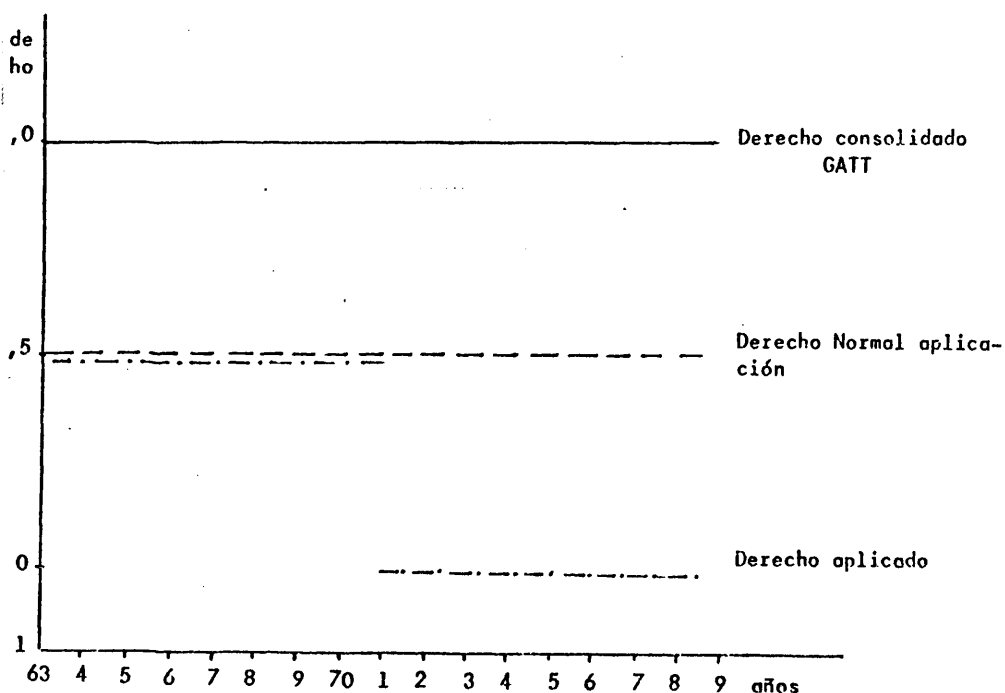
Año	Dº Normal Aplicación	Dº Consolidado GATT
1963 .....	2,5 % .....	5 %
1979 .....	2,5 % .....	5 %

Por Orden de 19 de Enero 1971 se determinó que "las habas de soja no devengarán el derecho arancelario fijado a su entrada en España mientras la producción nacional no se intensifique o requiera dicha protección".

Por Decreto 2033/73 de 26 de julio, se reiteró que "el haba de soja podrá importarse libremente, y a su entrada no devengará derecho arancelario alguno".

Por tanto el régimen de comercio y derecho arancelario aplicado desde 1971 es el siguiente:

P.A.	Régimen Import.	DºNormal Aplic.	Dº Aplicado	Consolid. GATT
12.03.8.1	Libre	2,5%	Libre	5%



## CUADRO III : EVOLUCION DE LA SUPERFICIE DEDICADA AL CULTIVO

## DEL OLIVAR Y PRODUCCIONES DE ACEITUNA Y ACEITE DE OLIVA

Año	Superficie (Miles de Ha.)	Producción de aceituna (Miles de Tm.)	Aceite de oliva (Miles de Tm.)
1930	1.818,0	619,4	114,9
1940	1.936,0	1.444,6	208,6
1941	1.974,0	1.945,9	382,7
1942	1.971,0	1.301,1	237,2
1943	1.971,0	2.056,6	413,6
1944	1.967,0	1.321,6	275,3
1945	1.976,0	973,3	188,5
1946	1.989,0	1.999,7	388,3
1947	1.993,0	2.555,4	543,0
1948	2.001,0	732,5	148,9
1949	2.008,0	1.924,2	387,9
1950	2.023,2	901,9	171,6
1951	2.049,4	2.050,6	605,0
1952	2.061,7	1.498,6	305,1
1953	2.077,3	1.789,7	348,1
1954	2.084,4	1.455,7	296,3
1955	2.129,9	1.394,6	257,2
1956	2.113,4	1.858,0	395,9
1957	2.121,7	1.614,4	311,4
1958	2.123,3	1.643,7	313,8
1959	2.144,5	2.228,1	439,7
1960	2.147,6	2.366,7	463,8
1961	2.152,5	1.863,4	360,8
1962	2.167,5	1.641,0	315,9
1963	2.193,9	3.124,3	638,0
1964	2.113,9	579,2	110,1
1965	2.160,2	1.663,8	323,9
1966	2.002,3	2.107,7	436,9
1967	2.100,2	1.378,3	258,6
1968	2.119,2	2.282,3	480,0
1969	2.192,0	1.746,0	357,6
1970	2.156,4	2.106,7	434,3
1971	2.082,1	1.749,4	343,9
1972	2.137,1	2.323,3	444,9
1973	2.122,3	2.257,3	437,6
1974	2.085,2	1.657,8	333,5
1975	2.102,3	2.357,6	455,3
1976	2.096,9	2.138,8	389,6

CUADRO IV : PRODUCCION INTERIOR DE HABAS DE SOJA Y RELACION CON LAS IMPORTACIONES

AÑO	PRODUCCION (Tm)	IMPORTACION (Tm)	%
1970	3.022	1.228.333	0,24
1971	2.196	1.311.025	0,16
1972	2.856	1.428.465	0,20
1973	12.814	832.863	1,53
1974	38.727	1.586.650	2,44
1975	13.901	1.746.585	0,80
1976	5.826	1.934.567	0,30
1977	8.186	1.835.244	0,44

**CUADRO V : IMPORTACIONES EN ESPAÑA DE ACEITES DE  
SEMILLAS EXPRESADO EN TMS.**

Año y producto	de Soja	de Cacahuete	de Linaza	de Algodón	de Girasol (1)
	Importa- ciones	Importa- ciones	Importa- ciones	Importa- ciones	Importa- ciones
1961	145.246	-	1.494	-	-
1962	193.857	31.046	3.797	-	-
1963	112.885	101.266	3.575	-	49.690
1964	18.857	18.432	3.741	998	-
1965	97.160	24.931	5.679	172	29.923
1966	28.922	5.394	700	212	1.123
1967	17.232	8.605	168	-	6.397
1968	14.130	8.407	230	-	2.442
1969	9.504	5.564	589	-	4.387
1970	2.602	3.251	962	-	5.955
1971	62	1.772	855	-	1.317
1972	1.120	6.259	276	-	5.529
1973	9.458	2.941	1.083	-	12.471
1974	6.611	1.605	1.550	-	15.379
1975	20.088	12.516	636	-	76.114
1976	12.162	420	1.035	-	14.545
1977	6.824	260	560	-	27.858

(1) Hasta 1967 el comercio exterior de semilla incluye también la semilla de cártamo.

Ley 24 Junio 1941 por la que se reorganiza la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes.

Decreto-Ley 20 Noviembre 1973 por la que se reorganiza la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes y se crea el Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales.

Resolución 9 Octubre 1962 por la que se determina el regimen de libre importación para semillas de soja.

Orden 21 Noviembre 1962 por la que se regula la campaña oleícola 1962-63.

Circular 25 Abril 1963 sobre libre comercio del aceite de soja.

Orden 12 Noviembre 1963 por la que se regula la campaña oleícola 1963-64.

Decreto 2934/1975 de 7 Noviembre por el que se dictan normas para las campañas oleícolas 1975-76 a 1978-79.

Decreto 3076/1976 de 23 Diciembre por el que se dictan normas específicas para la campaña oleícola 1976-77.

Decreto 3504/1977 de 11 Noviembre por el que se dictan normas específicas para la campaña oleícola 1977-78.

Decreto 2993/1978 de 1 Diciembre por el que se regula la campaña oleícola 1978-79.

Real Decreto 2705/1979 de 16 Noviembre por el que se regula la campaña olivarera y la campaña oleícola 1979-80.

\* \* \* \* \*



LEY 24 Junio 1941 (Jefatura del Estado)COMISARIA GENERAL DE ABASTECIMIENTOS Y  
TRANSPORTES. Reorganización.

La urgencia con que el Gobierno de la Nación se vió obligado a abordar el problema de los abastecimientos, no permitió hacerlo con el reposo y meditado estudio que tan complejo asunto requería.

En la actualidad, la labor realizada por la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes proporciona ya una experiencia intensa que permite establecer un método, y concretar la organización de cuanto hace referencia a problema de tal vital importancia en estos momentos y de máximo interés para los venideros.

La escasa proporción entre la realidad de las cosechas y los recursos entregados a los Organismos correspondientes, pone de manifiesto que, pese a las medidas del Gobierno, el egoísmo de muchos de los productores e intermediarios hace no se preste la colaboración necesaria para salvar la crisis de alimentación que la realidad impone, olvidando sus más elementales deberes de españoles.

Es, pues, necesario reforzar la autoridad del servicio de abastecimientos, coordinando en única dirección los esfuerzos de cuantos Organismos y elementos tienen hasta ahora encomendadas funciones relacionadas con el abastecimiento.

Independientemente de las razones expuestas, está justificada esta Ley, porque, en el transcurso de los últimos meses, disposiciones diversas han modificado en esencia el funcionamiento del servicio regulado por los Decretos de la Vicepresidencia de 18 de febrero de 1938 y de 19 de enero de 1939; del Ministerio de Industria y Comercio de 28 de abril de 1939 y de 23 de septiembre del mismo año, así como por el Decreto del mismo Ministerio de 15 de diciembre de 1939 y otro de la Presidencia del mismo mes.

Así, la Ley de 30 de septiembre de 1940, creando la Fiscalía Superior de Tasas, separa de la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes todo lo relativo a sanciones y vigilancia de precios. El Decreto de la Presidencia de 31 de marzo de 1941, creando la Delegación de la Ordenación de Transportes, dependiente de la misma, modifica sustancialmente el funcionamiento de la expresada Comisaría General en cuanto a la ejecución de la distribución. Y, por último, diferentes Decretos y Ordenes de Gobierno encomiendan misiones en la ejecución de los ciclos del Servicio de Abastecimientos A sindicatos Nacionales, como los de Ganadería, Arroz y Olivo, siendo preciso que la actuación de éstos sea siempre de acuerdo con las directrices de la Comisaría General.

En la presente Ley se tienen en cuenta los tres ciclos económicos del Servicio de Abastecimientos, delimitándose los campos de acción de los Delegados del Comisario general en cada uno de ellos. Se encarga a los Gobernadores civiles de la regulación de la "fase de consumo", de su provincia, ya que, por ser vital problema de Gobierno este del abastecimiento, debe ser la primera autoridad provincial la responsable de ella. Para descargar a estos Gobernadores civiles de los cuidados minuciosos de la recogida de cosecha y obtención de recursos, se crean las Zonas de Abastecimiento, con un Comisario de Recursos a su frente que, reuniendo varias provincias, haga efectiva la unidad de abastecimiento, en la cual, con la reunión de las existencias disponibles en todas ellas, se atienda a su propio consumo exportando el sobrante e importando el déficit, y amoldando el trazado de estas Zonas no sólo a los mapas de producción y consumo, sino también al de nuestras vías férreas, para que el aprovechamiento de los transportes y las posibilidades de distribución sean máximas.

Dentro del ciclo de distribución, y como consecuencia de la unidad de acción que se establece, se unifica, asimismo, lo referente a guías de circulación, puesto que ello es de suma importancia, tanto para simplificar las facturaciones como para ejercer la vigilancia, estableciéndose un tipo único para las dos clases de transporte por ferrocarril o carretera, encomendándose la facultad de expedirlas a los Comisarios de Zona, quedando éstos autorizados para delegar esta función en las Delegaciones provinciales o locales, al objeto de conseguir la mayor facilidad del público y del comercio.

Y, por último, se establece el régimen económico por el cual ha de regirse la Comisaría General sin gravar los Presupuestos Generales del Estado, Provincia o Municipio; se determinan las facultades en orden a requisitos de autoridades superiores militares, se ompla el ámbito de acción de la Ley de la Presidencia de 4 de enero del corriente año y se fija la situación del personal necesario procedente de otros Organismos o Ministerios.

#### CAPITULO I.- De las funciones de la Comisaría General

Artículo 1º. Corresponde a la Comisaría General de Abastecimientos:

- a) La obtención y adquisición de recursos que precise movilizar con destino al abastecimiento.
- b) La intervención de los productos cuya distribución le esté encomendada, así como la de los establecimientos donde se produzcan, elaboren, almacenen o expendan.
- c) El destino para abastecimiento de los productos procedentes de intervenciones que las Fiscalías de Tasas pongan a su disposición, así como los procedentes de recuperaciones e incautaciones.

d) La distribución equitativa de las existencias disponibles entre todos los españoles.

e) La ejecución de medidas encaminadas a que estas existencias lleguen al consumo con el mínimo de incremento sobre los precios de producción.

f) El abastecimiento colectivo de los Ejércitos de Tierra, Mar y Aire, y de cuantos Organismos precisen para su abastecimiento de artículos intervenidos.

g) La propuesta periódica de importaciones y exportaciones de los artículos necesarios para el abastecimiento nacional que sean precisos para suplir los déficits producidos en el presupuesto de abastecimientos.

h) La centralización de las estadísticas de recursos y de consumo.

i) La fijación de diferentes tipos de racionamiento.

j) La fijación de precios para consumo, de aquellos artículos que estén tasados en producción.

k) Estudio y, en su caso, realización de los sustitutivos o complementos de alimentación.

Artículo 2º. A los efectos de las anteriores funciones, encomendadas a la Comisaría General, cuantos Organismos realicen misiones en relación con el abastecimiento, quedan subordinados a la autoridad del Comisario general.

## CAPITULO II.- De las subsistencias, su libertad e intervención

Artículo 3º. Se consideran subsistencias sobre las que la Comisaría General extiende su competencia, los artículos de primera necesidad y especialmente cereales, sus harinas, pienso, legumbres, sus harinas, tubérculos, frutas y hortalizas, pan, ganado de abastos, carnes frescas y saladas, pescados y sus salazones y conservas, aves y caza, huevos, leche y sus derivados, aceites y mantecas, tocino, azúcar, café, té, vino, sal y artículos alimenticios de todo género.

Asimismo se extenderá su competencia a los artículos de consumo y usos indispensables: combustibles para uso doméstico, medicamentos, tejidos, vestidos y calzados, velas y bujías esteáricas, jabones y lejías y, en general, a cuanto artículos el Gobierno considere justificado.

Artículo 4º. La Comisaría General será el Organismo competente para declarar la libertad o intervención en la contratación, circulación o consumo de los géneros anteriormente expuestos.

## CAPITULO III.- De la organización de la Comisaría General

Artículo 5º. Para el desempeño de su misión la Comisaría General se organizará en Servicios Centrales, Comisarias de Recursos, de Zonas de Abastecimiento y Delegaciones provinciales y locales de Racionamiento y Consumo.

Artículo 6º. La Comisaría General, en su organismo central, quedará constituida de la siguiente forma:

a) Un Comisario general con rango de Subsecretario, Jefe de todos los Servicios.

b) Un Secretario general, con rango de Director general, bajo la inmediata dependencia del Comisario general, y tendrá a su cargo además de las funciones delegadas que éste expresamente le encomiende, todo lo relativo a organización, personal, contabilidad, Registro general, archivo, habilitación y régimen interior.

c) Un Director técnico de Recursos y Distribución, con rango de Director general, que tendrá a su cargo el conocimiento de recursos y existencias disponibles, la distribución de éstas, los transportes necesarios para las mismas y las propuestas de importaciones precisas.

d) Un Director técnico de Consumo y Racionamiento, con rango de Director general, que tendrá a su cargo el conocimiento de las necesidades, los suministros colectivos, régimen de racionamientos y precios de los artículos de consumo.

e) Un Inspector general, con categoría de Jefe superior de Administración, que tendrá a su cargo la vigilancia de cuantas disposiciones se dicten por la Comisaría y cuantas funciones concretamente se le encomienden.

f) Una Asesoría Jurídica, a cargo de un funcionario del Cuerpo de Abogados del Estado.

g) Un Delegado en cada uno de los Sindicatos Nacionales creados o que se creen, que tengan encargadas misiones específicas en materia de abastecimiento, que dirigirá la actuación de estos Sindicatos en cuanto a obtención de recursos, distribución y consumo de los mismos se refiere.

h) Una Agrupación de vehículos automóviles de tracción mecánica para emplearlos en aquellas misiones de transporte de artículos de abastecimiento que se considere preciso.

i) Las Direcciones mencionadas en los apartados c) y d) estarán divididas en el número de Secciones necesarias para el desenvolvimiento de sus funciones.

Artículo 7º. Para la obtención de recursos y distribución de los mismos en todo el territorio nacional se organizarán diez Zonas de abastecimiento, cuya delimitación geográfica será fijada por Decreto. Al frente de cada una de ellas existirá un Comisario de Recursos, con categoría de Jefe superior de Administración.

Artículo 8º. El Comisario de Recursos tendrá como misiones:

- a) Formar la estadística de los recursos existentes en su Zona.
- b) Dirigir la recogida de recursos y artículos dentro de su Zona.
- c) Organizar el almacenamiento de todos los recursos obtenidos.
- d) Intervenir los establecimientos en que se produzcan, elaboren o almacenen los recursos existentes en su Zona.
- e) Distribuir estos recursos con arreglo a las órdenes del Comisario general.
- f) Expedir las guías de circulación para todos los productos intervenidos que se mueven dentro de su Zona, bien sea para la misma o para otras.
- g) Vigilar la ejecución de los transportes necesarios a la distribución de los productos de su Zona.
- h) La inspección de todo lo referente a recogida de cosechas, obtención de recursos, transformación y distribución de los mismos.

Artículo 9º. Para la ejecución de las misiones anteriores, los Comisarios de Recursos contarán con los siguientes medios:

- a) Los elementos propios del Servicio de Abastecimientos y Transportes que el Comisario general considere oportuno.
- b) Los Servicios Provinciales Agronómicos y Veterinarios del Ministerio de Agricultura.
- c) Los Servicios Provinciales y Locales del Servicio Nacional del Trigo.
- d) Las Organizaciones Provinciales y Locales de los Sindicatos Nacionales que tengan encomendadas misiones en abastecimientos, así como las Centrales Nacionales Sindicalistas Locales.
- e) Los Alcaldes, Secretarios de Ayuntamiento e Inspectores Veterinarios Municipales.
- f) Los habituales comerciantes, almacenistas y exportadores de los diferentes artículos que existan en su Zona, que bajo su dirección actuarán para la compra, distribución y exportación de los artículos que consideren necesarios.

g) Las Organizaciones Provinciales y Locales de Falange Española Tradicionalista y de las Juventudes Ofensivas Nacional Sindicalistas.

h) La Guardia Civil y Autoridades de todo orden.

Artículo 10. El Comisario de Zona actuará dentro de ésta por delegación del Comisario general, cumpliendo y haciendo cumplir las ordenes que de éste emanen, proponiendo a la superioridad cuantas medidas considere pertinentes para la mejor recogida de cosechas y obtención de recursos y tomando las medidas que estime oportunas para el mejor desenvolvimiento de su misión.

A estos fines exclusivos de abastecimiento tendrán una absoluta dependencia de dicho Comisario los servicios, organizaciones, autoridades y Sindicatos que se mencionan en los distintos apartados del artículo octavo.

Artículo 11. La regulación del consumo y racionamiento en las cincuenta provincias españolas estará a cargo de los Gobernadores civiles, que serán Jefes de la organización provincial de los Servicios de Abastecimientos y Transportes.

Artículo 12. Las misiones de dichos Gobernadores civiles, como Delegados de Abastecimientos y Transportes, serán las siguientes:

a) Formación de las estadísticas de consumo en su provincia, con arreglo a los distintos tipos de racionamiento que marque la Comisaría General.

b) Distribuir entre los distintos Municipios de su provincia los cupos de artículos intervenidos que por la Comisaría General se pongan a su disposición.

c) Dirigir por medio de las cartillas de racionamiento el abastecimiento de los artículos intervenidos en la capital de la provincia.

d) Vigilar el abastecimiento por medio de las cartillas de racionamiento en todos los Municipios de su provincia.

e) Atender a los suministros colectivos que estén autorizados por la superioridad en el territorio de su provincia.

f) Formar y mantener al día el censo de racionamiento y la clasificación en diferentes categorías de las cartillas.

g) Organizar y vigilar los transportes necesarios en el interior de su provincia para el reparto de los cupos asignados.

h) Inspeccionar la ejecución de todo el Servicio de Abastecimientos de su provincia, así como celar que se mantengan en ella los precios oficiales de tasa para consumo.

i) Proponer al Comisario general cuantas medidas considere necesarias referente a tipos de racionamiento y regularidad en la ejecución de los suministros.

j) Proponer, asimismo, al Comisario general, teniendo en cuenta los márgenes de beneficio a mayoristas y detallistas, transportes, acarreos, mermas, etc., los precios para consumo al público en sus respectivas provincias.

k) Cumplir y hacer cumplir a las Autoridades subordinadas todas las órdenes que en materia de consumo, racionamiento y precios dicte la Comisaría General.

Artículo 13. Para la ejecución de las misiones que les están encomendadas, los Gobernadores civiles o Delegados provinciales de Abastecimientos tendrán a sus inmediatas órdenes una Secretaría técnica de Abastecimientos y Transportes, compuesta de:

- a) Un Secretario de Abastecimientos y Transportes.
- b) Un Inspector de Abastecimientos y Transportes.
- c) Los Subinspectores necesarios para la vigilancia e inspección de las medidas que les están encomendadas.
- d) El personal administrativo, auxiliar y subalterno necesario para atender a la distribución de cupos, censo y expedición de cartillas, contabilidad, precios y transportes y cuantas funciones requiere la eficacia del servicio.

Asimismo, para la ejecución de los servicios que les están encomendados, tendrán bajo su inmediata dependencia los Servicios Sindicales Provinciales, los Centrales Nacional Sindicalistas y las Organizaciones comerciales que intervienen en todas las fases del Servicio de Abastecimientos.

Artículo 14. En aquellas provincias en que las circunstancias lo aconsejen, podrán nombrarse, por el Comisario general, Subdelegados de Abastecimientos y Transportes, que actuarán como Jefes directos de las Secretarías técnicas respectivas, auxiliando al Gobernador civil en esta función y dependiendo totalmente de esta Autoridad.

Artículo 15. Para la ejecución del Servicio de Abastecimientos en la fase de consumo en aquellos Municipios que no sean capital de provincia, será Delegado local de Abastecimientos el Alcalde, con funciones análogas, dentro de su Municipio, a las de los Delegados provinciales, y con una absoluta dependencia de éstos.

Artículo 16. En aquellas poblaciones importantes no capitales de provincia que se considere necesario, se establecerán dependencias con la denominación de Delegaciones Locales Especiales, que, sin perjuicio de su jurisdicción propia, dependerán de la Jefatura de los Servicios Provinciales correspondientes, desempeñando en los asuntos que se les encomienden funciones similares a las de las diversas dependencias de las capitales de provincia, estando, como correspondencia, dotadas de personal propio.

#### CAPITULO IV. - Del funcionamiento del Servicio

Artículo 17. El Servicio de Abastecimientos se considerará dividido en:

- a) Obtención de recursos.
- b) Distribución.
- c) Consumo.

Artículo 18. La obtención de artículos para abastecimiento se verificará por medio de la producción nacional y del comercio exterior.

Artículo 19. La recogida de recursos nacionales se verificará por los Comisarios de Zona de Abastecimiento a través de los distintos Organismos, Sindicatos o Dependencias que tengan en la actualidad encomendadas estas funciones, o que en lo sucesivo se les encomienden, los cuales asumirán todas las atribuciones necesarias para la dirección y ejecución del servicio, con arreglo a las normas que reciban de la Comisaría General, a la cual representan.

Artículo 20. La recogida de recursos por los citados Comisarios se limitará a los artículos que la Comisaría General haya declarado intervenidos.

Artículo 21. Las declaraciones juradas que los productores deban formular a los diferentes Organismos respecto a las cosechas serán refrendadas por los Secretarios de los respectivos Ayuntamientos, a los que también se hará responsables de cualquier omisión o falsedad en las mismas.

Paralelamente a dichas declaraciones, los Jefes locales del Movimiento Nacional informarán de la realidad de aquéllas a los Comisarios de Recursos.

Artículo 22. Para la obtención de recursos procedentes de importación, el Comisario general, al confeccionar el presupuesto anual de abastecimientos, propondrá al Ministro de Industria y Comercio el plan de importaciones en la cuantía que sea necesaria para cubrir



el déficit entre el referido presupuesto confeccionado y las posibilidades que marquen las cosechas.

El Ministerio de Industria y Comercio, por intermedio de su Subsecretaría de Comercio, gestionará la adquisición de dichos cursos.

Artículo 23. Verificada la obtención de recursos por los Comisarios de Zona, serán puestos a disposición de la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes como único organismo competente para verificar la distribución de aquéllos.

Artículo 24. La Comisaría General, teniendo en cuenta las disponibilidades, procederá a la formación del plan de distribución entre las respectivas Zonas, provincias y organismos a los que corresponda abastecer.

Artículo 25. La ejecución de la distribución ordenada por la Comisaría General correrá a cargo de los Comisarios de Zona de Abastecimientos.

Artículo 26. La realización de la distribución se verificará a través de los transportes, que podrán ser por carretera, ferrocarril o marítimos, cuidando siempre de aprovechar los retornos.

Artículo 27. Todos los servicios de ferrocarriles y transportes de cualquier clase continuarán dedicando especial atención a las necesidades del tráfico correspondiente al Servicio de Abastecimientos, con la preferencia que la Delegación de la Ordenación de Transportes señala.

Artículo 28. Para la regulación del transporte mecánico por carretera, el Sindicato de Transporte de cada provincia facilitará a la Sección de Transportes de la Delegación Provincial respectiva, relación de los que tienen que efectuar para los distintos puntos de España, y con los datos que le facilite y los que tenga respecto de cupos pendientes de envío, se montará el oportuno servicio de Información de Transportes por carretera, a fin de que se puedan utilizar los retornos, para lo cual, toda entidad privada, o particular, deberá solicitar informes sobre cargues pendientes de transportes de los lugares donde se dirige, para verificar el retorno cargado, que constituye una obligación de los artículos que se le señale, cuya preferencia dispondrá el Delegado Provincial del lugar de cargue.

Artículo 29. Todo camión para poder circular deberá ir provisto del resguardo acreditativo de haber solicitado el informe previsto que el artículo anterior dispone, y de ir de vacío, será detenido si no se acredita que de la Sección de Transportes del lugar de retorno se autorizó el viaje sin carga.

Artículo 30. Si en el lugar de retorno no existiese Delegación Provincial, será el Secretario del Ayuntamiento el encargado de autorizar la vuelta en vacío del camión al lugar de origen, de no tener carga aprovechable.

Artículo 31. Ningún artículo intervenido podrá circular sin ir provisto de la oportuna guía de circulación, las que serán expedidas por los Comisarios de Zona y, por autorización de éstos, por las Delegaciones Provinciales o Locales.

Artículo 32. Todos los organismos actualmente autorizados para expedir guías de circulación de mercancías se limitarán a solicitar de la Comisaría de Zona, Delegación Provincial o Local, en su caso, expedición de dicha guía, la que será facilitada y entregada al organismo competente para disponer de la mercancía.

Artículo 33. Las guías de circulación serán confeccionadas por la Comisaría General de Abastecimientos bajo un solo modelo, que contenga las determinantes necesarias para ser utilizadas con las garantías precisas en las diversas clases de transportes.

Artículo 34. Con independencia de esta ley, serán reglamentados con toda amplitud los requisitos precisos que deben concurrir en las guías de circulación, de los que se exceptúan los transportes militares por cuenta del Estado, en razón a su peculiar y especial cometido, y los sanitarios.

Artículo 35. Las Delegaciones Provinciales distribuirán entre los Municipios de que se compone la provincia, los distintos cupos asignados, actuando en las capitales de provincia como si fueran Delegaciones Locales y no pudiendo delegar en estas Alcaldías ninguna de sus facultades sin autorización expresa para cada una de ellas del Comisario general.

Artículo 36. Los Servicios Sindicales de la Central Nacional Sindicalista, dirigidos por los Delegados Provinciales o Locales de Abastecimiento, según proceda, prestarán la colaboración precisa para la distribución de los cupos asignados, procediendo a situarlos en los distintos establecimientos para poder llevar a efecto su reparto por el sistema de cartillas de racionamiento actualmente en vigor.

Artículo 37. Los Delegados Provinciales o Locales ejercerán la debida vigilancia para que los racionamientos se efectúen en la forma mandada, pudiendo encomendar a los Servicios Sindicales el recuento de cupones que los establecimientos detallistas les entreguen en justificación de los racionamientos efectuados.

## CAPITULO V.- Derechos de requisa

Artículo 38. El derecho de requisa que compete a las Autoridades Superiores Militares sobre artículos de consumo quedará limitado a los artículos libres, previo pago del importe que corresponda, según que éste se ejercite en productor mayorista o minorista.

Artículo 39. La requisa sobre artículos sometidos al régimen de intervención se efectuará de acuerdo con la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes en los lugares que designe.

## CAPITULO VI.- Régimen económico de la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes

Artículo 40. La Comisaría General de Abastecimientos y Transportes subsistirá con régimen económico independiente y autónomo de los Presupuestos generales del Estado, Provincia o Municipio.

Artículo 41. Los recursos de la misma se obtendrán por los siguientes medios:

- a) Productos de recaudaciones por las expediciones de cartillas de racionamiento y hojas de cupones.
- b) Importe de los tantos por ciento de las multas que impusiere, en uso de las facultades que tenga legalmente conferidas.
- c) Importe de los tantos por ciento que las Fiscalías de Tasas le entregasen en cumplimiento del artículo séptimo de la Ley de 30 de septiembre de 1940.
- d) Beneficios de las operaciones de gestión directa que con fines de abastecimiento se le encomendaren.
- e) Importe de redondeos centesimales en ventas al consumo de géneros intervenidos.

Artículo 42. Con los recursos que obtenga, atenderá las siguientes atenciones:

- a) A satisfacer el presupuesto de gastos del Servicio, aprobado por la Superioridad.
- b) A satisfacer los gastos de personal y material que necesite emplear para la confección de cartillas y cupones de racionamiento, como, asimismo, para todos los trabajos estadísticos necesarios al desarrollo de su misión.
- c) A las operaciones de gestión directa que el Gobierno le encomiende.

d) A cualesquiera otras atenciones, parte de las anteriores, en las que se considere conveniente su inversión, previa aprobación, asimismo, del Ministro del que depende y siempre que cumpla fines de abastecimiento.

#### CAPITULO VII.- Sanciones

Artículo 43. En materia de sanciones, seguirá atribuida la competencia a las Fiscalías de Tasas en la forma prescrita en la Ley de 30 de septiembre de 1940, sin perjuicio de la facultad de retirar cartillajes y cupos de artículos intervenidos a cuantos establecimientos infrijan disposiciones de abastecimientos.

Artículo 44. La ley de 4 de enero del corriente año será de aplicación, tanto por las infracciones de acuerdos de Gobierno de sus Ministros, como de las órdenes circulares dictadas por la Comisaría General, en uso de las facultades que le corresponden.

#### CAPITULO VIII.- Del personal

Artículo 45. El nombramiento y cese del Comisario general de Abastecimientos y Transportes se efectuará por Decreto y acuerdo del Consejo de Ministros.

Artículo 46. Los nombramientos de Secretario general, Directores de Recursos y Distribución, de Consumo y Racionamiento y Comisarios de Recursos de Zona, se efectuarán por Decreto con los efectos prevenidos en el de 25 de enero de 1941, respecto a las personas a quienes se refiere.

Artículo 47. La Presidencia del Gobierno, a propuesta del Ministerio de Industria y Comercio, podrá destinar el personal necesario de otros organismos o Ministerios a la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes, cuyos servicios se reputarán prestados en Comisión de destino si no estuviere regulada de otra forma la prestación, o si, por razón del cargo que desempeña, no correspondiese distinta situación.

Artículo 48. Lo dispuesto en el artículo anterior no es aplicable a los cargos de libre nombramiento del Gobierno.

Artículo 49. El nombramiento del personal técnico administrativo y auxiliar de la Comisaría General de Abastecimientos se efectuará con arreglo a lo dispuesto en el artículo 11 del Decreto rectificado del Ministerio de Industria y Comercio de 15 de diciembre de 1939.

Los cargos de Directores Técnicos de Recursos y Pacionamiento, así como los de Comisarios de Zona, dado el carácter técnico de los mismos, serán conceptuados de efectos análogos a los de plantilla.

Artículo 50. El personal necesario para nutrir los aumentos de plantillas que esta Ley lleva consigo, será nombrado con carácter provisional por el Comisario general, con arreglo a las necesidades.

#### CAPITULO IX.- Disposiciones finales

Artículo 51. El Comisario general podrá dirigirse directamente o todos los organismos y centros oficiales, aunque dependan de otros Ministerios.

Artículo 52. Quedan derogadas cuantas disposiciones se opongan a lo preceptuado en esta Ley.

Artículo 53. Por el Ministerio de Industria y Comercio se dictarán las disposiciones pertinentes para su ejecución, complemento y aclaración.

**DECRETO-LEY 30 noviembre 1973**, por el que se reorganiza Comisaría General de Abastecimientos y Transportes y se crea el Instituto de reforma de las estructuras Comerciales.

**Artículo 1º** La Comisaría General de Abastecimientos y Transportes (CAT) continuará teniendo el carácter de Organismo autónomo adscrito al Ministerio de Comercio y se regirá por el presente Decreto-ley y por las normas que regulan las Entidades Estatales Autónomas.

**Artículo 2º.** Serán funciones de la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes las actividades de tipo comercial con destino al abastecimiento, mediante la adquisición, almacenamiento, elaboración, transporte, distribución y venta de productos a que se refieren los capítulos primero y segundo de la Ley de 24 de junio de 1941 (nº 6143) y disposiciones complementarias y aquellas que le encomiende el Ministerio de Comercio en el ámbito de su competencia.

Las funciones y competencias que la legislación vigente atribuye a la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes, no especificadas en el párrafo anterior, serán asumidas directamente por el Ministerio de Comercio.

**Artículo 3º.** Lo establecido en los dos artículos anteriores se entiende sin perjuicio de la competencia que la legislación actualmente vigente atribuye al Ministerio de Agricultura. Queda igualmente a salvo lo dispuesto en la Ley 26/1968, de 20 de junio (nº 13291), de creación del FORPPA en cuyo ámbito de competencia la CAT podrá actuar como Entidad ejecutiva del mismo, previo acuerdo del Gobierno.

**Artículo 4º.** Al frente de la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes existirá un Comisario General, cuyas funciones serán asumidas por el Director General de la Administración centralizada del Ministerio de Comercio, que se determine por Decreto.

Se autoriza al Gobierno a establecer la estructura orgánica del Organismo, a propuesta del Ministerio de Comercio.

**Artículo 5º.** El régimen económico de la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes seguirá siendo el actualmente vigente en tanto no se modifique por el Gobierno a propuesta de los Ministros de Hacienda y Comercio.

**Artículo 6º.** Se crea el Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales (IRESCO), que tendrá el carácter de Organismo autónomo

de la Administración del Estado, adscrito al Ministerio de Comercio y que se regirá por el presente Decreto-ley y por la legislación sobre Régimen Jurídico de las Entidades Estatales Autónomas.

Artículo 7º. Serán funciones del Instituto, en el ambiente de la competencia del Ministerio de Comercio, proponer al Gobierno, oída la Organización Sindical, a través de los cauces reglamentarios o, en su caso, al Ministerio de Comercio, las disposiciones y medidas conducentes al perfeccionamiento y reforma de las estructuras comerciales, tanto en sentido vertical u horizontal, así como fomentar la concentración de las Empresas; fomentar la difusión de las técnicas y conocimientos encaminados a la modernización y perfeccionamiento de la actividad profesional del comerciante, prestando la asistencia técnica que se requiera y promoviendo la creación de los centros, correspondientes; proponer la política de primas y subvenciones, así como las medidas en orden al crédito y al seguro; canalizar las subvenciones y demás recursos que le estén atribuidos para el cumplimiento de sus funciones; fomentar y orientar la actividad de Entidades, agrupaciones o asociaciones que puedan colaborar con el Organismo; cumplimentar las decisiones del Gobierno y el Departamento en las materias de su competencia; finalmente, las demás que le pueda encomendar el Gobierno o el Ministerio de Comercio.

Artículo 8º. El Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales estará regido por un Director, nombrado por Decreto, a propuesta del Ministro de Comercio, con categoría de Director General.

Artículo 9º. El Consejo del Instituto estará constituido por un Presidente, un Vicepresidente primero, un Vicepresidente segundo, los Vocales que a continuación se relacionan y un Secretario.

La Presidencia será ejercida por el Ministro de Comercio, que podrá delegar en cualquiera de los Vicepresidentes. Los cargos de Vicepresidente primero y segundo corresponderán al Subsecretario de Comercio y al Director del Instituto. Serán Vocales:

Un representante con rango de Director general o equivalente, de cada uno de los Ministerios de Hacienda, Gobernación, Trabajo, Industria, Agricultura, Vivienda y Planificación del Desarrollo.

Cinco representantes del Ministerio de Comercio, con categoría de Directores Generales.

Tres representantes de la Organización Sindical.

Dos representantes del Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España.

Los funciones de Secretario del Consejo serán asumidas por el Secretario general, quien será designado por el Ministro de Comercio entre funcionarios de carrera de su Departamento.

Artículo 10. Serán funciones del Consejo del Instituto:

- a) Conocer e informar los planes y presupuestos anuales del Instituto.
- b) Conocer e informar sobre las propuestas que hayan de ser elevadas al Gobierno a través de los cauces reglamentarios o las que el Ministro de Comercio someta a su consideración.
- c) Elevar cuantas propuestas se consideren de interés en relación con las funciones o competencias asignadas al Instituto.
- d) Conocer e informar la Memoria anual.

Artículo 11. La financiación de las obligaciones derivadas de las funciones encomendadas al Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales se efectuará con los siguientes recursos:

- a) Los créditos consignados en los Presupuestos Generales del Estado y de otras Entidades públicas para los fines previstos en artículo séptimo del presente Decreto-ley, incluso los procedentes de asignaciones establecidas en el programa, de inversiones del Plan de Desarrollo.
- b) Los que se asignen con cargo al rendimiento de la tasa oficial 23-01 por servicios de la Subsecretaría de Comercio.
- c) Los créditos que, dentro de los límites previstos en el Plan de actuación, se concierten con las Entidades de crédito oficial y privado.
- d) La adecuada participación en los beneficios que puedan producir las operaciones en que intervenga el Instituto en el ámbito de su competencia.
- e) Cualesquiera otros recursos que pudieran atribuírseles.

Artículo 12. Los Centros directivos y Entidades estatales autónomas dependientes del Ministerio de Comercio podrán actuar como órganos ejecutivos del Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales, dentro de su respectivo ámbito funcional, sin perjuicio de las actividades cuya realización directa esté encomendada a este Organismo.

#### Disposiciones finales

1ª Con el fin de hacer posible el ejercicio de las funciones que le confiere el presente Decreto-ley, el Ministerio de Comercio podrá utilizar el personal, material y locales de la Comisaría de Abastecimientos y Transportes.

2ª Las funciones y facultades recogidas en los artículos 2, 4 y 51 de la Ley de 24 de junio de 1941 (citada) sólo serán ejercitadas previo acuerdo del Consejo de Ministros.

3ª Por el Ministerio de Hacienda se habilitarán los créditos necesarios para dar cumplimiento a lo que en este Decreto-ley se establece.



4ª Se faculta al Gobierno, o, en su caso, a los Ministros de Hacienda y Comercio, conjunta o separadamente, para dictar las disposiciones precisas para el desarrollo del presente Decreto-ley.

5ª Quedan derogadas cuantas disposiciones se opongan a lo establecido en este Decreto-ley.

6ª El presente Decreto-ley, del que se dará cuenta inmediatamente a las Cortes Españolas, entrará en vigor el mismo día de su publicación en el "Boletín Oficial del Estado".

RESOLUCION 9 octubre 1962 (Dirección General Comercio Exterior)**IMPORTACION. Libertad de la semilla de soja.**

Para general conocimiento se hace público que quedará incorporada al régimen de libre importación la mercancía que figura en la relación que sigue, complementaria de las publicadas en el "Boletín Oficial del Estado" en las fechas 20 de julio de 1959, 1º de abril de 1960, 9 de diciembre de 1960, 20 de marzo de 1961, 24 de julio de 1961, 27 de diciembre de 1961, 9 de febrero de 1962, 29 de junio de 1962, 27 de agosto de 1962, 15 de septiembre de 1962 y 17 de septiembre de 1962.

Partida arancelaria: 12.01 B.3. Mercancía: Semilla de soja.

La liberación de las importaciones de la mercancía incluida en esta relación entrará en vigor a partir de su publicación en el "Boletín Oficial del Estado", pudiéndose presentar las declaraciones de importación correspondientes en el Registro General del Ministerio de Comercio o en el de sus Delegaciones o Subdelegaciones regionales a partir de la fecha citada.

ORDEN 21 noviembre 1962 (Presidencia).

ACEITE. Campaña oleícola 1962-63.

Las experiencias recogidas en las anteriores ordenaciones de las Campañas oleícolas han demostrado su eficacia en orden a corregir defectos inherentes a la introducción de nuevas fórmulas, acordes con la política general económica de liberación. La presente campaña supone un progreso más en esta línea, que aspira a proteger fundamentalmente al sector olivarero y simultáneamente al consumidor, puntos extremos del ciclo de las grasas comestibles, dando a aquél un precio de protección real y a éstos la oportunidad de seleccionar, en un mercado abundante de calidades, los precios determinados por factores meramente selectivos y conocidos del consumidor.

El incremento del nivel de vida y, en consecuencia, el mayor consumo de grasas, ha obligado a contemplar una política de distribución por automatismo de la demanda.

En su virtud y a propuesta de los Ministros de Agricultura y de Comercio, esta Presidencia del Gobierno ha tenido a bien disponer lo siguiente:

Artículo 1º. Durante la campaña oleícola 1962-63 quedan en libertad de comercio, con las limitaciones que en la presente Orden se establecen, la aceituna de almazara, los aceites de oliva que de ella se obtengan, los aceites de orujo de aceituna, algodón, cacahuet, girasol, aceites industriales y grasas comestibles e industriales de origen vegetal y animal.

Artículo 2º. La aceituna para almazara será de libre contratación entre olivareros y fabricantes de aceite mediante los pactos que individual o colectivamente puedan celebrar aquéllos.

Los fabricantes que reciban aceituna no contratada señalarán diariamente en tablillas colocadas en el local de recepción los precios a que compran dicho fruto, los cuales se conceptuarán con validez hasta el momento en que comiencen a regir los que señale la Junta Local de Rendimientos de aceituna de almazara a que se refiere el apartado siguiente.

Artículo 3º. En cada término municipal, previa la autorización de la Junta Agronómica Provincial correspondiente, podrá constituirse una Junta Local de Rendimientos, integrada por el Jefe de la Hermandad Sindical, que actuará como Presidente (en aquellos términos municipales olivareros en que aún no estén legalmente constituidas las Hermandades Sindicales, presidirá la Junta el Alcalde de la Localidad; un representante de los vendedores y otro de los compradores de aceituna, designados, el primero, por el Grupo Olivo de la Hermandad Local de Labradores, y el segundo por los industriales almazeros de la localidad. En caso de que los Vocales de la Junta lo consideren

conveniente, elegirán de común acuerdo un nuevo Vocal olivarero que trabaje por sí mismo su cosecha de aceituna. Se elegirán vocales suplentes para que actúen en ausencia de los titulares.

Actuará como Secretario, al sólo efecto de levantar las actas, el que lo sea de la Hermandad y en aquellos términos en que no esté constituida la Hermandad, un funcionario municipal nombrado por el Alcalde.

Se autorizará la constitución de dichas Juntas Locales de Rendimientos en los casos siguientes:

- a) Cuando lo solicite por escrito ante la Alcaldía un mínimo de 15 productores de aceituna que no hayan contratado su fruto, o la mayoría de los mismos cuando no se alcance dicho número de productores.
- b) Cuando lo pida ante la misma autoridad el Jefe de la Hermandad de Labradores de la localidad o algún almazarero de la misma.

El funcionamiento de estas Juntas, así como las medidas y normas para dar efectividad a las mismas, será reglamentado por la Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura.

El Presidente de la Junta será responsable de la legalidad de los acuerdos que se adopten y del normal funcionamiento de aquélla.

Artículo 4º. Las Juntas Locales de Rendimientos de Aceituna de almazara tendrán como misión:

- a) Determinar el rendimiento en aceite comestible de las distintas clases de aceituna del término municipal.
- b) Señalar el precio mínimo que corresponda a cada clase de aceituna en razón a su rendimiento en aceite, por aplicación de la norma de cálculo que la Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura apruebe a dicho efecto, teniendo en cuenta, como mínimo, los precios indicativos del aceite, que a tal fin se señalarán por la Comisaría General de Abastecimientos para los distintos períodos de la campaña y los márgenes de molturación de la aceituna y el valor de los subproductos conforme determine la citada Secretaría General Técnica.

Los precios fijados de esta forma a la aceituna por los citadas Juntas tendrán la consideración de mínimos, y sobre ellos podrán abonar los almazareros a los agricultores bonificaciones por razón de la mejor calidad y sonidad del fruto.

Artículo 5º. El Ministerio de Agricultura ordenará el cierre de aquellos almazaras que no reúnan las condiciones técnicas mínimas que el mismo señale, comunicando dicha orden a los interesados y a la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes antes de comenzar la recolección.

Los propietarios o arrendatarios de almazaras que reúnan dichas condiciones, con exclusión de aquéllos cuyo cierre se haya decretado como consecuencia de sanción impuesto por los Organismos competentes, podrán ponerlas en funcionamiento.

Si por cualquier circunstancia el número de almazaras abiertas voluntariamente por sus propietarios en una provincia fuese insuficiente para la molturación de la aceituna producida en la misma, dentro del plazo necesario, la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes adoptará o propondrá, en su caso, al Ministerio de Agricultura las medidas pertinentes para obligar a la apertura de las almazaras que se precisen.

Artículo 6º. Por la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes se formará una masa de regulación del mercado de los aceites de oliva de producción nacional que voluntariamente le sean ofrecidos así como con los que sean objeto de importación.

Para los aceites de oliva de producción nacional se garantizan los precios siguientes en producción:

Aceites de oliva hasta 1,5º de acidez inclusive .....	25,00 ptas.
Aceites de oliva refinados con acidez máxima de 0,2º con un decolorado y desodorizado perfecto .....	25,00 ptas.
Aceites de más de 1,5º hasta 3º de acidez inclusive ...	23,50 ptas.

Cuando el comercio de aceite se coloque en producción por debajo de los precios indicados anteriormente, pueden ser ofrecidos a la Comisaría General quien los adquirirá para los fines de regulación expresados.

Para la adquisición y almacenamiento de los aceites de la masa de regulación la Comisaría General podrá utilizar el Servicio Sindical de Almacenes Reguladores del Sindicato Vertical del Olivo.

Artículo 7. Se venderán con destino al consumo las siguientes cantidades de aceite a los precios que también se indican:

- a) Aceites de oliva virgen, a granel, hasta 3º de acidez, con especificación de su calidad, que gozarán de libertad de precio.
- b) Aceites de oliva envasados, especificando su calidad, de acuerdo con la clasificación del Consejo Oleícola Internacional (finos, refinados o mezcla de ambos), también en régimen de libertad de precio.
- c) Aceites de soja refinados, a granel, cuyo precio máximo será el de 20 pesetas litro más arbitrios.
- d) Aceites de soja refinados y envasados, libres de precio.
- e) Aceites puros de orujo de aceituna, algodón, cacahuet y girasol, todos ellos refinados, envasados o a granel, que gozarán de libertad de precio.

f) Aceites de orujo de aceituna, algodón, cacahuet y girasol, refinados, mezclados con oliva virgen o refinado, envasados y precintados, con expresión clara y visible del porcentaje de la mezcla, que gozarán de libertad de precio.

g) Cualquier otra mezcla será objeto de reglamentación especial por Orden circular de la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes.

No se autorizarán nuevas mezclas de oliva virgen o refinado a granel con cualquier clase de aceites y para los aceites de regulación actualmente en el mercado (mezcla de oliva y soja), la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes dictará, si hubiere lugar a ello, las normas oportunas para determinar el plazo final de venta.

Artículo 8º. Se prohíbe el destino a consumo directo de boca de los aceites con acidez superior a 3º. Dichos aceites, para poder ser destinados a aquel fin deben sufrir forzosamente el proceso completo de refinación en sus tres fases de neutralización, decoloración y desodorización.

No obstante lo dispuesto en el párrafo antején, la Comisión General de Abastecimientos y Transportes queda facultada para poder autorizar en aquellas provincias en que tradicionalmente se vienen consumiendo aceites de oliva de acidez superior a 3º la utilización exclusiva en la propia provincia, para consumo de boca de aceite de oliva de dicha acidez.

Artículo 9º. En el caso de que necesidades imperiosas del abastecimiento nacional lo aconsejen, la Comisión General de Abastecimientos y Transportes, en virtud de las facultades que tiene conferidas, podrá intervenir y señalar destino a las existencias de aceites comestibles en cualquier momento y fase en que se encuentren, a los precios que, para tal caso, determinará dicho Organismo.

Artículo 10. Gozarán también de libertad de precio los aceites destinados a la exportación, conservas de pescado, industrias alimenticias, hostelería y a cualquier otra aplicación similar, de acuerdo con las disposiciones legales.

Artículo 11. Los almacenistas y detallistas vienen obligados a tener siempre a disposición de sus respectivas clientelas aceite de oliva virgen y aceite del señalado por la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes con el precio tope inferior.

En el caso de que carezcan del correspondiente al tope inferior, vendrán obligados a suministrar cualquier otro aceite de los señalados en el artículo séptimo al precio de 20 pesetas litro más arbitrios, ya sea envasado o a granel.

Artículo 12. Los fabricantes autorizados para elaboración de productos en que entren grasas industriales o comestibles podrán fabricarlos o venderlos libremente.

Artículo 13. Queda terminantemente prohibido, salvo autorización expresa de los Organismos competentes, el empleo de aceite de oliva y de aquellos otros que la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes haya decretado aptos tan sólo para usos comestibles, en la fabricación de cualquier clase de jabones, productos detergentes y demás productos grasos o asociados con grasas.

Artículo 14. En los locales en que se lleve a cabo la obtención de aceites de oliva o de orujo, en tanto se produzcan o haya existencia de ellos, queda prohibida la elaboración de aceites y grasas de otras clases, tanto de origen animal como vegetal.

Artículo 15. Todos los industriales y comerciantes mayoristas que intervengan en cualquier fase de fabricación o comercio del aceite y de las grasas reguladas por la presente Orden tendrán obligación de anotar diariamente las entradas, salidas y movimiento de las grasas y de los productos elaborados a efectos estadísticos.

La Comisaría General de Abastecimientos y Transportes señalará los casos en que deben presentarse declaraciones de existencias y movimiento.

Artículo 16. Se faculta a la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes para que en el plazo de doce meses pueda suspender la venta al público del aceite de oliva o granel. Si las instalaciones de envasado no fueran suficientes para la comercialización del aceite necesario para atender el consumo, los graneles se canalizarán a través de firmas establecidas con marca reconocida, en proporción a su capacidad de envasado.

Esta facultad se hace extensiva para todos los aceites vegetales comestibles en las condiciones que dicho Organismo establezca para ello, siempre que las exigencias del mercado lo reclamen.

Artículo 17. A partir de 1º de enero de 1963 la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes podrá determinar, si lo estima oportuno, la libertad de recepción, industrialización y comercio de los aceites de soja con las limitaciones y condiciones que dicho Organismo considere preciso señalar y en la amplitud que las circunstancias aconsejen.

Artículo 18. La Comisaría General de Abastecimientos y Transportes dictará la Circular complementaria para desarrollo y ejecución de la presente Orden.

Artículo 19. El incumplimiento de lo dispuesto en la presente Orden será sancionado con arreglo a los preceptos de la Ley de 30 de septiembre de 1940 y Circulares 467 y 701 de la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes.

Artículo 20. La presente disposición será de aplicación para la campaña oleícola 1962-63 y comenzará a regir en la fecha que la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes determine, en cuyo momento quedará derogada la Orden de esta Presidencia del Gobierno de 12 de diciembre de 1961 ("Boletín Oficial del Estado" número 300), así como cuantas disposiciones se dictaron para desarrollarla.



CIRCULAR 25 de abril 1963, núm. 6/63 (Com. Gral. Abastecimientos y Transportes). SOJA. Libre comercio de su aceite.

El "Boletín Oficial del Estado", número 255, de 24 de octubre de 1962 publicó una Resolución de la Dirección General de Comercio Exterior por la que se decretaba la liberación de importación de las habas de soja.

Como consecuencia de ella, esta Comisaría General de Abastecimiento y Transportes, teniendo en cuenta que el aceite de soja continúa en régimen de Comercio de Estado, dispuso por su circular 6/62, de 26 de octubre del mismo año ("Boletín Oficial del Estado" número 263, de 2 de noviembre de 1962), que todo el aceite obtenido del tratamiento de las habas de soja sería adquirido por este Organismo siempre que cumpliera unas determinadas condiciones.

A la vista de los resultados obtenidos por la aplicación de dicha medida y considerando que debe darse un mayor impulso a las industrias de molturación y refinación para que desarrollen sus actividades con más amplitud, he tenido a bien disponer:

1º. Libertad de comercio.- A partir de la fecha de publicación de esta Circular se autoriza la libre comercialización de los aceites de soja procedentes de la molturación de semilla que haya sido importada libremente al amparo de lo dispuesto en la Orden de la Dirección General de Comercio Exterior, publicada en el "Boletín Oficial del Estado", número 255, de fecha 24 de octubre de 1962.

2º. Características.- El aceite para su venta al público habrá de reunir las siguientes características: aceite comestible, de ensalada puro, claro, completamente refinado, desodorizado, libre de ranciedad y sin sabor desagradable. El color del mismo no deberá ser más oscuro de 3,5 unidades Lovibond rojo con escala de 5 1/4, no deberá tener más de 0,1 por 100 de ácidos grasos libres y deberá mantener un olor agradable después de calentado a 400º Fahrenheit.

3º. Precio de venta.- Los aceites de semilla (soja y girasol) de tenencia obligatoria en los despachos de venta tienen establecido un precio máximo de venta al público de 20 pesetas litro. La autorización que se concede a las industrias molturadoras estará sujeta al precio anteriormente indicado.

4º. Derogaciones.- Queda derogada la Circular de esta Comisaría General número 6/62, de 26 de noviembre (quiere decir octubre) de 1962.

5º. Entrada en vigor.- La presente Circular entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el "Boletín Oficial del Estado".

Decreto 2934/1975, de la Presidencia del Gobierno, de 7 de noviembre ("Boletín Oficial del Estado" del 20), por el que se dictan normas para las campañas oleícolas 1975-1976 a 1978-1979.

Es objetivo fundamental de la política de grasas vegetales el garantizar el abastecimiento y estabilizar los precios de los aceites a niveles que aseguren un justo nivel de renta al sector productor y sean compatibles con los intereses de los consumidores.

Respetando el principio de responsable libertad del mercado y teniendo en cuenta las notables oscilaciones de las producciones del olivar, con las consiguientes repercusiones en los precios del aceite, se hace necesario que por la Administración se constituya una reserva estabilizadora.

Para la conveniente presencia permanente de los aceites de oliva de España en los mercados exteriores, las normas relativas a la exportación se contemplan con carácter de continuidad.

Los importantes logros alcanzados en la promoción de los cultivos de granos oleaginosos, especialmente en el de girasol, aconsejan seguir una política de producción para los mismos, que asegure una renta al productor que permita contar con estos aceites nacionales que han merecido gran aceptación por los consumidores y han contribuido ya notablemente a aumentar el grado de autoabastecimiento de los aceites comestibles.

En el presente Decreto se establecen las normas para las campañas oleícolas mil novecientos setenta y cinco/setenta y seis a mil novecientos setenta y ocho/setenta y nueve y se encomienda a las ordenaciones de cada campaña la fijación de los valores de las distintas variables específicas para las mismas.

En su virtud, a propuesta de los Ministros de Agricultura y de Comercio, teniendo en cuenta los acuerdos del FORPPA y previa deliberación del Consejo de Ministros en su reunión del día siete de noviembre de mil novecientos setenta y cinco,

DISPONGO :

Artículo primero.- Durante las campañas oleícolas mil novecientos setenta y cinco-setenta y seis a mil novecientos setenta y ocho-setenta y nueve, la aceituna de almazara, el orujo de aceituna, los granos oleaginosos, los aceites de oliva y los aceites de orujo de aceituna de producción nacional, así como los aceites de girasol, algodón, cártamo, soja, cacahuete, colza, maíz y pepita de uva, tendrán libertad de comercio y circulación, sin más limitaciones que las que se establecen en el presente Decreto

## CAPITULO PRIMERO

## Aceites de oliva

## I. JUNTAS LOCALES DE RENDIMIENTOS Y APERTURA DE ALMAZARA

Artículo segundo.- En cada término municipal olivarero, a instancia de cualquiera de las dos partes interesadas, a través de la Organización Sindical Local, y previa autorización de la Delegación Provincial del Ministerio de Agricultura, podrá constituirse una Junta Local de Rendimiento, que tendrá como misión:

- a) Acordar las zonas de las distintas clases de olivar del término municipal que, por sus diferencias peculiares en rendimiento, deban ser tenidas en cuenta.
- b) Determinar el rendimiento en aceite de las distintas clases de aceituna que tradicionalmente vengon distinguiéndose en el término municipal.
- c) Determinar la calidad y cantidad del aceite que el almazarero ha de entregar al olivarero, cuando se practique en el término municipal la molturación por el sistema de cambio o maquila.

Artículo tercero.- Por el Ministerio de Agricultura, oída la Organización Sindical, se reglamentará la composición y funcionamiento de las Juntas Locales de Rendimiento.

Artículo cuarto.- Para las almazaras que reciben aceituna no contratada previamente será obligatorio el que, diariamente y antes de la hora en que se inicie la recepción, se coloque en cada punto de entrega un cartel en el que figuren los precios de compra de la aceituna.

Artículo quinto.- Los almazareros que deseen molturar aceituna deberán solicitar, para cada campaña, la correspondiente autorización de la Delegación Provincial del Ministerio de Agricultura.

Artículo sexto.- Si el número de almazaras abiertas en una provincia fuera insuficiente para la molturación, dentro del plazo conveniente, de la aceituna producida en la misma, por el Ministerio de Agricultura se propondrán las medidas pertinentes.

## II. Calidades

Artículo séptimo.- Los aceites de oliva vírgenes deberán responder a la definición y calidades que a continuación se señalan:

Uno.- Aceites de oliva vírgenes. Aceites de oliva extraídos por procedimiento exclusivamente mecánicos y en condiciones térmicas adecuadas, que no hayan sido sometidos a otras manipulaciones que las de sedimentación, centrifugación o filtración ni lleven mezcla de ningún aceite o aceites de otra naturaleza u obtenidos de distinta forma.

Dos.- Calidades, determinaciones y características para la clasificación de los aceites de oliva vírgenes:

Determinaciones	Calidad y sus características		
	Extra	Fino	Corriente
Caracteres organolépticos (aspecto, color, olor y sabor).....		Absolutamente irreprochables	Aceptables
Acidez (expresada en ácido oleico).....	Hasta 1°	Más de 1° y hasta 1,5°	Más de 1,5° y hasta 3°
Humedad		No superior al 0,1 por 100	
Impurezas insolubles en éter.....		No superior al 0,1 por 100	
K <sub>230</sub> .....	No superior a 0,20		No superior a 0,25 (1)
Índice de peróxidos en miliequivalentes de oxígeno por kilogramo de aceite.....		No superior a 20	

(1) Si el coeficiente de extinción fuera superior a 0,25 y sometido al tratamiento de purificación con alúmina, el aceite así purificado tuviese un coeficiente K<sub>230</sub> no superior a 0,11 se clasificará como aceite virgen corriente.

### III. Precio Testigo

Artículo octavo.- Se define como precio testigo el precio medio ponderado de los que se registren semanalmente, en almazara, en las provincias de Jaén, Córdoba y Sevilla para los aceites de oliva vírgenes de más de cero como cinco grados y hasta un grado de acidez.

El precio testigo se elaborará por la Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, quien lo comunicará semanalmente al FORPPA, al SENPA y a la Dirección General de Comercio Alimentario.

## IV. Exportaciones

Artículo noveno.- La exportación de aceite de oliva en envases de contenido neto no superior a cinco kilogramos y con marca, así como en bidones de los aceites selectos con "Denominación de origen" de los "Extras de Levante y similares de otras zonas" y de los aceites "puros" tipo "Riviera", se realizará sin restricciones cuantitativas ni medidas de efectos equivalentes.

En las regulaciones anuales de campaña se establecerá el régimen aplicable a las exportaciones de otros aceites de oliva a granel.

La exportación de aceites de orujo de aceituna se realizará sin restricciones cuantitativas ni medidas de efectos equivalentes.

## V. Reserva

Artículo décimo.- En el Decreto regulador de cada campaña, el Gobierno fijará:

- a) La cuantía de aceites de oliva vírgenes de posible adquisición por el FORPPA y el período de actuación.
- b) Los precios máximos de compra y las modalidades de adquisición
- c) Las condiciones y precios máximos de venta de los aceites de la reserva, puestos a disposición de la CAT para su distribución.

## VI. Organo de ejecución y Entidad Colaboradora

Artículo undécimo.- En las operaciones de adquisición y distribución de los aceites, la CAT actuará como órgano de ejecución del FORPPA.

A los efectos de entrada, carga, descarga, depósito y salida de los aceites, podrá actuar con carácter de Entidad colaboradora el Servicio de Almacenes Reguladores de Aceites del Sindicato Nacional del Olivo, para lo que se concertará el oportuno contrato, en el que se establecerán las condiciones y garantías que se consideren necesarias por el FORPPA y la CAT.

Los gastos derivados de la actuación del FORPPA se atenderán con cargo a las consignaciones establecidas en su Plan Financiero.

## CAPITULO II.

## Granos oleaginosos y sus aceites

Artículo duodécimo.- Para cada campaña, antes del primero de marzo, el Gobierno podrá fijar precios de garantía a la producción para los granos oleaginosos de producción nacional.

Artículo decimotercero.- Para cada campaña, antes del primero de

agosto, el Gobierno fijará, en su caso, los precios máximos de venta al público para los aceites de girasol y "aceite de semillas refinado".

Artículo decimocuarto.- Para cada campaña, el Gobierno fijará el precio de venta al público del aceite de soja y, en su caso, la cuantía de las adjudicaciones del mismo para el mercado interior.

Artículo decimoquinto.- Por el Ministerio de Comercio podrán establecerse en cada campaña los márgenes comerciales para la venta de los aceites de girasol, "aceite de semillas refinado" y de soja.

### CAPITULO III.

#### Controles de producción, existencias y calidades

Artículo decimosexto.- Los almazareros, molturadores de semillas, extractores de aceite de orujo de aceituna y de semillas oleaginosas quedan obligados a llevar los libros de fabricación y a formalizar declaraciones mensuales en los modelos que se establezcan al efecto. Las declaraciones deberán presentarse antes del día diez del mes siguiente, en la Delegación Provincial del Ministerio de Agricultura. Esta remitirá, antes de fin de mes, estado-resumen de la producción y existencias al FORPPA, SENPA y a la CAT.

Artículo decimoséptimo.- Todos los industriales y comerciantes mayoristas que intervengan en las fases de refinación, envasado o comercio de aceites y grasas regulados en el presente Decreto tendrán obligación de anotar diariamente las entradas, salidas y movimientos de los aceites y grasas, así como de los productos elaborados.

La Dirección General de Comercio Alimentario y la Dirección General de Industrias y Mercados en Origen de Productos Agrarios podrá exigir declaración de producción, movimientos y existencias.

Artículo decimooctavo.- Por los Organismos competentes se vigilará periódicamente la calidad de los aceites y el peso de los envases, disponiéndose al efecto las oportunas tomas de muestras y los correspondientes análisis en los laboratorios oficiales, ajustándose a los métodos analíticos establecidos.

### CAPITULO IV.

#### Aceites para consumo

Artículo decimonoveno.- Se prohíbe el destino a consumo de boca de los aceites de oliva vírgenes que no sean de las calidades extra o fino. Los aceites que no sean de estas calidades, para ser destinados a tal fin, deberán ser sometidos al proceso completo de refinación.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, la Dirección General de Comercio Alimentario podrá autorizar el consumo de los

aceites de oliva vírgenes de acidez superior a uno coma cinco grados en las provincias en las que tradicionalmente se viene autorizando, o, excepcionalmente, cuando duere necesario.

Artículo vigésimo.- Los aceites puros de oliva que se destinen a consumo de boca no podrán exceder de un grado de acidez.

En la etiqueta del envase deberá indicarse, con caracteres fácilmente legibles: Aceite puro de oliva (aceite de oliva virgen y aceite de oliva refinado).

Artículo vigésimo primero.- Todos los aceites de oliva se venderán al público sin mezcla alguna con cualquier otra grasa o aceite.

Artículo vigésimo segundo.- Los aceites de orujo de aceituna y los de semillas de cacahuete, girasol, soja, algodón, cártamo, colza, maíz pepita de uva y otros que pudieran ser autorizados, para ser destinados a consumo de boca, deberán ser objeto de refinación completa.

Artículo vigésimo tercero.- Los aceites de orujo de aceituna y los de semilla de soja se expenderán refinados y sin mezcla, en todos los casos.

Los restantes aceites refinados de semillas podrán venderse sin mezcla o mezclados entre sí en la proporción que convenga a cada industria envasadora. Al público se expenderán con la denominación que corresponda al aceite, si hubieran sido envasados sin mezcla, y con la de "aceite de semillas refinado", si contiene mezcla de varias clases de aceite de semilla.

Artículo vigésimo cuarto.- Se prohíbe la venta y utilización en aceites comestibles de los esterificados o de síntesis.

## CAPITULO V.

### Envasado y granel

Artículo vigésimo quinto.- La venta al público de todos los aceites comestibles se realizará en régimen de envasado, con precinto y bajo marca registrada.

El Gobierno, si circunstancias excepcionales en el desarrollo de una campaña lo aconsejara, y solamente para los aceites de oliva vírgenes de calidades extra o fino, podrá autorizar la venta a granel. Por la Dirección General de Comercio Alimentario se determinarían los requisitos, garantías y controles a que deberían someterse los establecimientos donde se vendieran aceites de oliva virgen y granel.

Artículo vigésimo sexto.- Podrán utilizarse los tipos de envase que, ajustándose a las condiciones que exija la Dirección General de Comercio Alimentario, hayan obtenido la pertinente autorización sanitaria.

Las etiquetas e inscripciones que se empleen en el envase de los aceites deberán ajustarse a lo que a este respecto exija la Dirección General de Comercio Alimentario.

Artículo vigésimo séptimo.- Los industriales dedicados al envasado de aceites comestibles mantendrán separación absoluta de las distintas clases de aceites no autorizados o mezcla que obren en su poder.

Artículo vigésimo octavo.- En los locales en que se lleve a cabo la obtención de aceites de oliva, en tanto que se produzcan o haya existencias de ellos, queda prohibida la elaboración de aceites y grasas de otras clases, tanto de origen animal como vegetal.

Artículo vigésimo noveno.- Las industrias extractoras de aceite de orujo de aceituna y de semillas mantendrán la debida separación de las distintas clases de aceites que obtengan, garantizando su pureza y facilitando las comprobaciones que sean precisas.

#### CAPITULO VI.

##### Inspección y sanciones.

Artículo trigésimo.- Los Organismos competentes, de conformidad con la legislación vigente, llevarán a efecto la inspección, vigilancia y control del cumplimiento de cuanto se establece en el presente Decreto, y sancionarán el incumplimiento, falseamiento u omisión de los dispuesto en el mismo.

#### DISPOSICIONES FINALES

Primera.- La Comisión Especializada de Aceites y Grasas del FORPPA se reunirá, como mínimo, cuatrimestralmente, para examinar el desarrollo de las campañas y proponer las medidas que, en todos los órdenes, contribuyan a un mejor desarrollo de la misma, constituyendo los grupos de trabajo necesarios a tales fines.

Segunda.- Los Ministerios de Agricultura y de Comercio, por sí o a través del FORPPA y de la Dirección General de Comercio Alimentario, en las esferas de sus respectivas competencias, dictarán las disposiciones complementarias oportunas para el desarrollo del presente Decreto.



ORDEN 12 noviembre 1963 (Presidencia).

ACEITE. Campaña oleícola 1963-64.

La campaña olivarera 1963/64 presenta signos de una excepcional cosecha cuantitativa.

Ante una situación de esta naturaleza, la Administración ha de adoptar medidas que compaginen el interés de los agricultores olivareros, industriales y comerciantes del sector, con el interés y la capacidad adquisitiva de la gran masa de consumidores.

La presente ordenación tiende a unir ambas importantes exigencias. Se ha fijado un precio de protección superior al de la pasada campaña que, con una mayor cosecha, cubre el posible aumento de los gastos variables.

Igualmente, y como medida básica, se ha adoptado la resolución de que se compre por la Administración, a los precios de protección, todo el aceite de oliva que le sea ofertado.

Si se añade la prohibición de venta de aceite de semillas a granel y las regulaciones a que se somete la venta de sus envasados, se cierra el ciclo de protección al sector olivarero.

La industria, el comercio y los consumidores encontrarán en la presente ordenación el amparo que surge de que los únicos aceites de venta a granel serán los de oliva que no tengan acidez superior a tres grados, por lo que las industrias de refinación y envasado encontrarán un impulso a sus actividades, y los consumidores aceites de mejor calidad.

Cubierto el riesgo de inmovilizaciones onerosas para el productor y de caídas de precio en el mercado interior o exterior, por la obligada compra del aceite a precios de protección superiores a los de la pasada campaña, la Administración no podía dejar de contemplar a un sector del consumo, cuyos medios adquisitivos no le permiten la utilización diaria de los aceites de oliva, y es por ello, por lo que se mantienen en el mercado algunos aceites de semillas bajo control directo del Estado para que puedan acceder a él aquellos consumidores.

En su virtud y a propuesta de los Ministros de Agricultura y de Comercio, esta Presidencia del Gobierno ha tenido a bien disponer:

**Artículo 1º.** Durante la campaña oleícola de 1963-64, la aceituna de almazara, los aceites de oliva que de ella se obtengan, los aceites de orujo de aceituna (aceites de oliva de segunda clase), algodón, cacahuet, girasol, soja, aceites industriales y grasas comestibles o industriales de origen vegetal y animal, quedarán en libertad de comercio, con las limitaciones que se fijan.

**Artículo 2º.** La aceituna para almazara será de libre contratación entre olivareros y fabricantes de aceite, mediante los pactos que individual o colectivamente puedan celebrar aquéllos.

Los fabricantes que reciban aceituna no contratada señalarán diariamente, en tablillas colocadas en el local de recepción, los precios a que compran dicho fruto, los cuales se conceptuarán con validez hasta el momento en que comiencen a regir los que señale la Junta Local de Rendimientos de Aceituna de Almazara a que se refiere el apartado siguiente.

Artículo 3º. En cada término municipal, previa la autorización de la Jefatura Agronómica Provincial correspondiente, podrá constituirse una Junta Local de Rendimientos, integrada por el Jefe de la Hermandad Sindical, que actuará como Presidente (en aquellos términos municipales olivareros en que aún no estén legalmente constituidas las Hermandades Sindicales, presidirá la Junta el Alcalde de la localidad); un representante de los vendedores y otro de los compradores de aceituna, designados, el primero, por el Grupo Olivo de la Hermandad Local de Labradores, y el segundo, por los industriales almazareros de la localidad. En caso de que los Vocales de la Junta lo consideren conveniente, elegirán, de común acuerdo, un nuevo Vocal olivarero que trabaje por sí mismo su cosecha de aceituna. Se elegirán Vocales suplentes para que actúen en ausencia de los titulares.

Actuará como Secretario, al solo efecto de levantar las actas, el que lo sea de la Hermandad, y en aquellos términos en que no esté constituida la Hermandad, un funcionario municipal nombrado por el Alcalde.

Se autorizará la constitución de dichas Juntas Locales de Rendimientos en los siguientes casos:

- a) Cuando lo solicite por escrito, ante la Alcaldía, un mínimo de quince productores de aceituna que no hayan contratado su fruto, o la mayoría de los mismos cuando se alcance dicho número de productores.
- b) Cuando lo pida ante la misma autoridad el Jefe de la Hermandad de Labradores de la localidad o algún almazarero de la misma.

El funcionamiento de estas Juntas, así como las medidas y normas para dar efectividad a las mismas, será reglamentado por la Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura.

El Presidente de la Junta será responsable de la legalidad de los acuerdos que se adopten y del normal funcionamiento de aquéllas.

Artículo 4º. Las Juntas Locales de Rendimientos de Aceituna de Almazara tendrán como misión:

- a) Determinar el rendimiento en aceite comestible de las distintas clases de aceituna del término municipal.
- b) Señalar el precio mínimo que corresponda a cada clase de aceituna en razón a su rendimiento en aceite, por aplicación de la norma de

cálculo que la Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura apruebe a dicho efecto, teniendo en cuenta los precios de protección del aceite, los márgenes de molturación de la aceituna y el valor de los subproductos, conforme determine la citada Secretaría General Técnica.

Los precios fijados de esta forma a la aceituna por las citadas Juntas tendrán la consideración de mínimos. Entre los contratantes pueden pactarse libremente precios superiores en razón a la calidad y sanidad del fruto u otras consideraciones de índole comercial e industrial.

Artículo 5º. El Ministerio de Agricultura ordenará la apertura de todas las almazaras existentes en el territorio nacional, a fin de facilitar la recepción de aceituna y su molturación.

Artículo 6º. La Comisaría General de Abastecimientos y Transportes comprará los aceites de oliva vírgenes que libremente se le ofrezcan por los productores-olivares, los almazareros y almacenistas, de acuerdo con las siguientes estipulaciones económicas y técnico-legales:

- a) Aceites vírgenes hasta un grado de acidez: 27,00 pesetas el kilogramo.
- b) Aceites vírgenes de más de un grado hasta grado y medio de acidez: 26,50 pesetas el kilogramo.
- c) Aceites vírgenes de más de grado y medio hasta dos grados y medio: 25,00 pesetas el kilogramo.
- d) Aceites vírgenes de más de dos grados y medio hasta tres: 24,50 pesetas el kilogramo.
- e) Los aceites de más de tres grados de acidez no serán objeto de compra por la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes.
- f) El plazo para ofertar y vender el aceite de oliva a la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes terminará el día 31 de mayo de 1964.
- g) El ofertante se diliga, con los medios de que disponga, propios o ajenos, a almacenar en calidad de depósito la totalidad de los aceites objeto del contrato de compraventa.
- h) Los depósitos propios o ajenos deberán reunir las condiciones que aseguren el mantenimiento de las calidades de los aceites figuradas en el contrato, de tal forma que las contaminaciones, derrames, aumentos de acidez, etc., que puedan disminuir la calidad y la cantidad del aceite comprado sean de cuenta y riesgo del vendedor-depositario.

i) La Comisaría General de Abastecimientos y Transportes publicará en la correspondiente Circular los modelos de contrato de compraventa y depósito.

j) De acuerdo con lo especificado en los apartados a), b), c) y d) de este artículo, la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes pagará el kilo de aceite a los precios que en los mismos se señalan, sobre almacén o depósito elegido por el vendedor.

k) La formalización del contrato de compra-venta se realizará precisamente cuando la mercancía ofertada se encuentre físicamente en el depósito elegido por el vendedor.

l) Los vendedores-depositarios harán una declaración de la calidad y cantidad del aceite objeto de la compraventa. Esta declaración tendrá a todos los efectos el carácter de documento público.

La Comisaría General de Abastecimientos y Transportes ejercitará el control, en la forma que estime oportuno, de la calidad y cantidad sin que ello suponga exclusión de responsabilidad para el depositario cuando al final del depósito o en cualquier momento en que se compruebe la infracción, Comisaría General de Abastecimientos y Transportes o los compradores de la mercancía comprueben diferencias de calidad y cantidad respecto a lo especificado en la declaración.

ll) La Comisaría General de Abastecimientos y Transportes pagará en el momento de formalizar el contrato el 70 por 100 del importe total de la mercancía, y el resto a los cuatro meses de realizado el primer pago.

m) La Comisaría General de Abastecimientos y Transportes pagará, en concepto de almacenamiento, custodia y gastos de entrega sobre plataforma transporte, 0,05 pesetas por kilo y mes, durante los tres primeros meses; 0,03 pesetas por kilo y mes, durante los tres meses siguientes, y 0,025 pesetas por kilo y mes por el resto de tiempo que pueda durar el almacenamiento.

El pago de los gastos que se indican será abonado por la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes por semestres vencidos o a la salida de la mercancía.

Artículo 7º. La Comisaría General de Abastecimientos y Transportes podrá vender el aceite de oliva que le sea solicitado, a los precios que se determinen y que en ningún caso serán inferiores a los de protección incrementados en los gastos que haya ocasionado la mercancía y su inmovilización.

Artículo 8º. La venta al público de las distintas clases de aceite responderá a las especificaciones del Consejo Oleícola Internacional.

Queda prohibida la venta de toda clase de aceites a granel, salvo los de oliva vírgenes hasta tres grados de acidez, que deberá reunir las condiciones organolépticas apropiadas.

Artículo 9º. Queda prohibida la venta de toda clase de aceites de semillas a granel en territorio peninsular durante la presente campaña.

Artículo 10. El aceite de cacahuet puro y refinado tendrá el precio que en cada momento resulte de la aplicación de los derechos reguladores previstos en el Decreto 611, de 28 de marzo de 1963, que no podrá ser inferior para esta campaña al precio de protección de los aceites virgenes de hasta un grado, más márgenes de comercialización.

Artículo 11. El aceite de soja puro, refinado, o cualquier otro procedente de semillas tratadas en el territorio nacional o de producción nacional que puedan sustituir en calidad y precio al aceite de soja y que se encuentre dentro del mismo régimen administrativo de intervención estatal, se venderá envasado al precio de 21,00 pesetas el litro, envase aparte, a devolver.

Artículo 12. Se prohíbe el destino a consumo de boca de los aceites de oliva de acidez superior a tres grados. Dichos aceites, para poder ser destinados a tal fin, deberán sufrir forzosamente el proceso completo de refinación en sus tres fases: neutralización, decoloración y desodorización.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes queda facultada para autorizar el consumo de aceites de oliva de acidez superior a tres grados en las provincias a las que con anterioridad y de forma repetida se les viene dando dicha autorización.

Artículo 13. Los almacenistas y detallistas vendrán obligados a tener siempre a disposición de sus respectivas clientelas aceite de oliva virgen a granel, con acidez máxima de tres grados y buenas condiciones organolépticas.

En el caso de que carezcan de aceite de oliva virgen a granel, vendrán obligados a suministrar los aceites de oliva envasados al mismo precio señalado para el aceite a granel.

Artículo 14. En los locales en que se lleve a cabo la obtención de aceite de oliva o de orujo, en tanto se produzca o haya existencia de ellos, queda prohibida la elaboración de aceites y grasas de otras clases, tanto de origen animal como vegetal.

Artículo 15. Todos los industriales y comerciantes mayoristas que intervengan en cualquier fase de fabricación o comercio del aceite y de las grasas reguladas por la presente Orden, tendrán obligación de anotar diariamente las entradas, salidas y movimiento de las grasas y de los productos elaborados a efectos estadísticos.

La Comisaría General de Abastecimientos y Transportes señalará los casos en que deben presentarse declaraciones de movimiento y existencias.

Artículo 16. La Comisaría General de Abastecimientos y Transportes dictará la circular complementaria para el desarrollo y ejecución de la presente Orden.

Artículo 17. El incumplimiento de lo dispuesto en la presente Orden será sancionado con arreglo a los preceptos de la Ley de 30 de septiembre de 1940 y Circulares números 467 y 701 de la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes.

Artículo 18. La presente disposición será de aplicación para la campaña oleícola 1963/64 y comenzará a regir en la fecha que la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes determine, en cuyo momento quedarán derogadas las Ordenes de esta Presidencia de 21 de noviembre de 1962, así como cuantas disposiciones se dictaron para desarrollarlos.

DECRETO 23 diciembre 1976, núm. 3076/76 (Presidencia).

**ACEITE. Normas específicas para  
campana oleícola 1976-77**

**I.- Norma general**

Artículo 1º.- La campana oleícola 1976-77 se regirá por lo dispuesto con carácter general en el Decreto 2934/1975, de 7 de noviembre (R. 2317), y por las normas que se establecen en el presente Real Decreto.

**II.- Reserva**

Artículo 2º.- El FORPPA adquirirá la totalidad del aceite de oliva virgen que libremente le ofrezcan los productores.

El período de adquisición será desde el 1 de enero hasta el 31 de julio de 1977.

La realización de adquisiciones queda supeditada a que el FORPPA disponga de capacidad de almacenamiento.

Artículo 3º.- 1. Los precios de compra, sobre centro de recepción, para los aceites de oliva vírgenes de las calidades definidos en el artículo 7º del Decreto 2934/1975, de 7 de noviembre, serán los siguientes:

	Ptas./Kg.
Aceite de oliva virgen extra de hasta 0,5º de acidez .....	80,75
Aceite de oliva virgen extra de más de 0,5º y hasta 1º de acidez .....	80,00
Aceite de oliva virgen fino .....	79,25

2. Los precios de compra, a partir del mes de marzo y hasta el mes de julio, ambos inclusive, se incrementarán en 0,50 pesetas/kilogramo y mes.

3. La adquisición de aceites de oliva vírgenes deberá realizarse de acuerdo con las modalidades que se establezcan por el FORPPA.

Artículo 4º.- 1. Los precios de venta de los aceites adquiridos por el FORPPA, sobre centro de recepción, serán los siguientes:

	Ptas./Kg.
Aceite de oliva virgen extra de hasta 0,5º de acidez .....	82,75

518

Ptas./kg.

Aceite de oliva virgen extra de más de 0,5º y hasta 1º .....	82,00
Aceite de oliva virgen fino .....	81,25

2. Los precios de venta a partir del mes de marzo y hasta el mes de julio, ambos inclusive, se incrementarán en 0,50 pesetas/kilogramo y mes.

### III.- Exportación

Artículo 5º.- 1. Durante la presente campaña, las exportaciones de aceite de oliva a granel, a que se refiere el párrafo 2º del artículo 9º del Decreto 2934/1975, de 7 de noviembre (citado), no estarán sujetas a ningún tipo de restricción cuantitativa.

2. El FORPPA propondrá al Gobierno las medidas a adoptar para los aceites "extras de Levante", cuyo destino tradicional es el mercado exterior, si el desarrollo de las exportaciones lo hiciera necesario y a fin de que se ajuste en nivel de precios y cantidades exportadas a la calidad y volúmenes de producción obtenidos.

### IV.- Envasado y granel

Artículo 6º.- La venta al público de todos los aceites comestibles se realizarán en régimen de envasado, con precinto y bajo marca registrada.

Excepcionalmente, durante la presente campaña, se autoriza la venta a granel de los aceites de oliva vírgenes de las calidades extra y fino.

Por la Dirección General de Comercio Interior se determinarán los requisitos, garantías y controles a que deberán someterse los establecimientos donde se vendan aceites de oliva vírgenes a granel.

### V.- Aceites de semillas

Artículo 7º.- Durante el primer semestre del año se adoptarán las medidas oportunas para la supresión gradual de las subvenciones actualmente aplicadas a los aceites de semillas.

Artículo 8º.- 1. El Gobierno adecuará su actuación en el transcurso del año 1977, a efectos de que el consumo interior de aceite procedente de semillas de importación no rebase la cifra de 170.000 toneladas.

A la vista de la evolución del mercado, se irán adoptando las medidas oportunas que sean precisas para conseguir dicho objetivo.



2. Por los Ministerios de Agricultura y de Comercio se instrumentará un sistema de inspección y control de la comercialización, destino y uso del aceite de soja.

#### VI.- Juntas Locales de Rendimientos

Artículo 9º.- Las Juntas Locales de Rendimiento, además de las misiones previstas en el artículo 2º del Decreto 2934/1975, de 7 de noviembre, tendrán la de señalar el precio que corresponda a cada clase de aceituna en razón a su rendimiento en aceite, teniendo en cuenta los precios base establecidos en el artículo 3º, los márgenes de molturación de la aceituna y el valor de los subproductos.

Los precios que se señalen tendrán la consideración de mínimos, pudiéndose pactar libremente entre los contratantes precios superiores en razón a la calidad y rendimiento del fruto u otras consideraciones de índole comercial o industrial.

Artículo 10.- Los precios de la aceituna de almazara, a que se hace referencia en el artículo 4º del Decreto 2934/1975, no podrán ser inferiores a los establecidos por la Junta Local de Rendimientos, si la hubiere.

#### VII.- Disposiciones derogatorias

Quedan derogadas cuantas disposiciones de igual o inferior rango se opongan a lo establecido en el presente Real Decreto.

#### VIII.- Disposiciones finales

1º.- Los Ministerios de Agricultura y de Comercio, por sí o a través del FORPPA y de la Dirección General de Comercio Interior, en las esferas de sus respectivas competencias, dictarán las disposiciones complementarias oportunas para el desarrollo de lo dispuesto en el presente Real Decreto.

2º.- Lo dispuesto en el presente Real Decreto será de aplicación para la campaña oleícola 1976/1977, que comienza el 1º de noviembre de 1976 y finalizará el 31 de octubre de 1977.

DECRETO 11 noviembre 1977, núm. 3504/77 (Presidencia).

ACEITE. Normas específicas para campaña  
oleícola 1977-78.

#### I. Norma general

Artículo 1º. La campaña oleícola 1977/78 se regirá por lo dispuesto con carácter general en el Decreto 2934/1975, de 7 de noviembre (R 2317), y por las normas que se establecen en el presente Real Decreto.

#### II. Reserva

Artículo 2º. El FORPPA adquirirá la totalidad del aceite de oliva virgen de las calidades que se indican en el artículo 3º que libremente ofrezcan los productores, con la única limitación que sobre capacidad de almacenamiento se establezca en las normas que desarrollen el presente Real Decreto.

El período de adquisición será desde el 1 de febrero hasta el 31 de agosto de 1978.

Artículo 3º 1. Los precios de compra sobre centro de recepción para los aceites de oliva vírgenes de las calidades definidas en el artículo 7º del Decreto 2934/1975, de 7 de noviembre, serán los siguientes:

	Ptas/Kg
Aceite de oliva virgen extra de hasta 0,5º de acidez .....	97
Aceite de oliva virgen extra de más de 0,5º y hasta 1º de acidez .....	96
Aceite de oliva virgen fino .....	95

2. Si las circunstancias del mercado lo hicieran aconsejable, por el FORPPA se podrán dictar las normas para la adquisición de aceites de oliva vírgenes corrientes.

3. Los precios de compra, a partir del mes de marzo, y hasta el mes de agosto, ambos inclusive, se incrementarán en 0,50 pts/Kg y mes.

4. La adquisición de aceites de oliva vírgenes deberá realizarse de acuerdo con las modalidades que se establezcan por el FORPPA.

Artículo 4. 1. Los precios de venta de los aceites adquiridos por el FORPPA sobre centro de recepción serán los siguientes:

	Ptas/Kg
Aceite de oliva virgen extra de hasta 0,5º de acidez .....	99

	Ptas/Kg
Aceite de oliva virgen extra de más de 0,5° y hasta 1° de acidez .....	98
Aceite de oliva virgen fino .....	97
Aceite de oliva virgen corriente de hasta 2° de acidez .....	96
Aceite de oliva virgen corriente de más de 2° y hasta 3° de acidez .....	94

2. Los precios de venta a partir del mes de marzo y hasta el mes de agosto, ambos inclusive, se incrementarán en 0,50 ptas/Kg y mes.

Artículo 5°. Los beneficios que se produzcan por la revalorización de las existencias de aceite de oliva a los nuevos precios de garantía se destinarán a la constitución de un fondo que por el FORPPA se aplicará a la transformación de las superficies de olivar en explotaciones aptas para otros cultivos.

En el caso de que con objeto de mantener el actual equilibrio en el consumo de grasas se estableciesen derechos reguladores a la importación o tasas a la transformación de alguna de ellas, se incorporarían al fondo señalado en el párrafo anterior.

### III. Exportación.

Artículo 6°. 1. Durante la presente campaña la exportación de aceite de oliva a granel, a que se refiere el párrafo 2° del artículo 9° del Decreto 2934/1975, de 7 de noviembre, no estarán sujetas a ningún tipo de restricción cuantitativa.

2. El FORPPA propondrá al Ministerio de Comercio, para su elevación al Gobierno, las medidas a adoptar para los aceites "extra de Levante", cuyo destino tradicional es el mercado exterior, si el desarrollo de las exportaciones lo hiciera necesario a fin de que se ajuste en nivel de precios y cantidades exportadas a la calidad y volúmenes de producción obtenidos.

### IV. Envasado

Artículo 7°. La venta al público de todos los aceites comestibles se realizará en régimen de envasado, con precinto y bajo marca registrada.

### V. Aceites de semillas

Artículo 8°. Por el Gobierno se fijarán los precios máximos de venta al público de los aceites de soja y de girasol refinados y envasados.

Artículo 9º.- El Gobierno adecuará su actuación en el transcurso del año 1978 a efectos de que el consumo interior de aceite de soja no rebase la cantidad de 10.000 toneladas mensuales.

#### VI. Juntas Locales de Rendimientos.

Artículo 10. Las Juntas Locales de Rendimientos, además de las misiones previstas en el artículo 2º del Decreto 2934/1975, de 7 de noviembre, tendrán la de señalar el precio que corresponde a cada clase de aceituna en razón a su rendimiento en aceite, teniendo en cuenta los precios base establecidos en el artículo 3º, los márgenes de molturación de la aceituna y el valor de los subproductos.

Los precios que se señalen tendrán la consideración de mínimos, pudiéndose pactar libremente entre los contratantes precios superiores en razón a la calidad y rendimiento del fruto u otras consideraciones de índole comercial o industrial.

Artículo 11. Los precios de la aceituna de almazara, a que se hace referencia en el artículo 4º del Decreto 2934/1975, no podrán ser inferiores a los establecidos por la Junta Local de Rendimiento, si la hubiere.

#### VII. Comisión.

Artículo 12. Se encomienda a la Comisión Interministerial del Olivar y sus Productos, creada por Orden de Presidencia de Gobierno de 30 de septiembre de 1977, el estudio de la política del conjunto de aceites y grasa, semillas oleaginosas y harinas protéicas, a cuyo exclusiva fin incorporará a representantes de otros Departamentos ministeriales competentes, así como a representantes de los industriales, comerciantes y consumidores.

Asimismo, se encomienda a aquella Comisión la propuesta al FORPPA sobre aplicación del fondo a que se refiere el artículo 5º del presente Real Decreto.

#### VIII. Disposición transitoria.

En el período comprendido entre el 1 de noviembre de 1977 y el 1 de enero de 1978, los aceites de oliva vírgenes adquiridos por el FORPPA se venderán a los precios y en las condiciones establecidos en los Reales Decretos 3076/1976 y 1313/1977 y en las Resoluciones del FORPPA de 21 de enero y 30 de marzo de 1977.

#### IX. Disposiciones derogatorias.

Quedan derogadas cuantas disposiciones de igual o inferior rango se opongan a lo establecido en el presente Real Decreto.

#### X. Disposiciones finales.

1ª. Los Ministerios de Agricultura y de Comercio y Turismo, por sí o a través del FORPPA y de la Dirección General de Comercio Interior, en las esferas de sus respectivas competencias, dictarán las

disposiciones oportunas para el desarrollo de lo dispuesto en el presente Real Decreto.

2<sup>a</sup>. Lo dispuesto en el presente Real Decreto será de aplicación para la campaña oleícola 1977-1978, que comienza el 1 de noviembre de 1977 y finalizará el 31 de octubre de 1978.

DECRETO 1 diciembre 1978, núm. 2993/78 (Presidencia).

ACEITE. Campaña oleícola 1978-79

Artículo 1º. La regualción de la campaña oleícola 1978/79 finalizará el 31 de octubre de 1979, y se regirá por lo que se establece en el presente Real Decreto.

Artículo 2º. En cada término municipal olivarero podrá constituirse una Junta Local de Rendimiento, que tendrá como misiones:

- a) Determinar el rendimiento en aceite de las distintas clases de aceituna que tradicionalmente vengán distinguiéndose en el término municipal.
- b) Determinar la calidad y cantidad del aceite que el almazarero ha de entregar al olivarero cuando se practique en el término municipal la molturación por el sistema de cambio o maquila.
- c) Señalar, con carácter orientativo, el precio que corresponda a cada clase de aceituna en razón a su rendimiento en aceite, teniendo en cuenta los precios establecidos en el artículo 6º, los márgenes de molturación de la aceituna y el valor de los subproductos.

Con carácter provisional para la presente campaña, el Ministerio de Agricultura reglamentará la composición y funcionamiento de las Juntas Locales de Rendimiento.

Artículo 3º. Los almazareros que deseen molturar aceituna deberán comunicar a la Delegación Provincial del Ministerio de Agricultura la fecha de apertura para la campaña, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 5, apartado 6, del Real Decreto 3629/1977, de 9 de diciembre.

Para las almazaras que reciban aceituna no contratada previamente será obligatorio el que, diariamente y antes de la hora en que se inicie la recepción, se coloque en cada punto de entrega un cartel en el que figuren los precios de compra de la aceituna.

Artículo 4º. Sólo podrán ser considerados como aceites de oliva vírgenes aquellos que sean extraídos por procedimientos exclusivamente mecánicos y en condiciones térmicas adecuadas, que no hayan sido sometidos a otras manipulaciones que las de sedimentación, centrifugación o filtración ni lleven mezcla de ningún aceite o aceites de otra naturaleza u obtenidos de distinta forma.

Las calidades determinaciones y características para la clasificación de los aceites de oliva vírgenes serán las siguientes:

Determinaciones	Calidad y sus características		
	Extra	Fino	Corriente
Caracteres organolépticos (aspecto, color, olor y sabor).....	Absolutamente hasta 1°.	Irreprochable Más de 1° y hasta 1,5°	Aceptables. Más de 1,5° y hasta 3°.
Humedad.....	No superior al 0,1 per 100		
Impurezas insolubles en éter.....	No superior al 0,1 por 100		
K <sub>232</sub> .....	No superior a 0,20.	No superior a 0,25 (1)	
Índice de peróxidos en miliequivalentes de oxígeno por kilogramo de aceite....	No superior a 20		

(1) Si el coeficiente de extinción fuera superior a 0,25 y sometido al tratamiento de purificación con alúmina el aceite así purificado tuviese un coeficiente K<sub>232</sub> no superior a 0,11 se clasificaría como aceite virgen corriente.

Artículo 5°. El FORPPA adquirirá la totalidad del aceite de oliva virgen de las calidades que se indican en el artículo anterior que libremente le ofrezcan los productores desde el 1 de enero de 1979 hasta el 31 de julio de 1979.

La adquisición de aceites de oliva vírgenes deberá realizarse de acuerdo con las bases que se establezcan por el FORPPA.

Artículo 6°. Los precios de compra sobre centros de recepción para aceites de oliva vírgenes de las calidades definidas en el artículo 4° serán los siguientes:

	Ptos/Kg
Aceite de oliva virgen extra de hasta 0,5° de acidez .....	106
Aceite de oliva virgen extra de más de 0,5° de acidez y hasta 1° de acidez .....	105
Aceite de oliva virgen fino .....	104
Aceite de oliva virgen corriente de hasta 2° de acidez .....	103
Aceite de oliva virgen corriente de más de 2° y hasta 3° de acidez .....	101

Con carácter orientativo, los precios de la aceituna sobre almazara, en función de su calidad y rendimiento y de los precios de los aceites de oliva vírgenes establecidos, se calcularán según el anexo número 1.

Los precios de compra a partir del mes de marzo y hasta el mes de julio, inclusive, se incrementarán en cero coma setenta y cinco pesetas/kilogramo mes. Durante el mes de febrero el precio de compra se incrementará en cero coma cincuenta pesetas/kilogramo.

Artículo 7º Los precios de venta de los aceites adquiridos por el FORPPA sobre centro de recepción serán para cada mes superiores en dos pesetas/kilogramo a los respectivos precios de compra. En el trimestre agosto/octubre se aplicarán los mismos precios de venta que en el mes de julio.

Artículo 8º. Se define como precio testigo el precio medio ponderado de los que se registren semanalmente, en almazara, en las provincias de Jaén, Córdoba y Sevilla para los aceites de oliva vírgenes de más de cero coma cinco grados y hasta un grado de acidez.

El precio testigo se determinará por la Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, quien lo comunicará semanalmente al FORPPA, al SEMPA y a la Dirección General de Comercio Interior.

Artículo 9º. La exportación de aceites de oliva y de orujo de aceituna no tendrá restricciones cuantitativas ni se aplicarán medidas de efecto equivalente. Por los Ministerios de Agricultura y de Comercio y Turismo se establecerán los medios oportunos para el fomento de la exportación de aceite de oliva y el incremento de su prestigio y calidad en los mercados exteriores, en especial para los aceites de oliva con denominación de origen.

Artículo 10º. En las operaciones de adquisición y distribución de aceites, la CAT actuará como Entidad ejecutiva del FORPPA.

A los efectos de entrada, carga, descarga, depósito y salida de los aceites, actuará con carácter de Entidad colaboradora el Patrimonio Comunal Olivarero, para lo que se concertará el oportuno contrato con el FORPPA, en el que se establecerán las condiciones y garantías que se consideren necesarias por el FORPPA y la CATT.

Los gastos derivados de la actuación del FORPPA se atenderán con cargo a su plan financiero.

Artículo 11. Los almazareros, molturadores de semillas, extractores de aceite de orujo de aceituna y de semillas oleaginosas quedan



quedan obligados a llevar los libros de fabricación y a formalizar declaraciones mensuales en los modelos que se establezcan al efecto. Las declaraciones de cada mes deberán presentarse antes del día 10 del mes siguiente en la Delegación Provincial del Ministerio de Agricultura. Esta remitirá, antes de fin de mes, estado-resumen de la producción y existencias al FORPPA, al SENPA y a la CAT.

Artículo 12. Todos los industriales y comerciantes mayoristas que intervengan en las fases de refinación, envasado o comercio de aceites y grasas regulados en la presente disposición, tendrán obligación de anotar diariamente las entradas, salidas y movimiento de los aceites y grasas, así como los productos elaborados.

La Dirección General de Comercio Interior y la Dirección General de Industrias Agrarias podrán exigir declaración de producción, movimientos y existencias.

Artículo 13. Se prohíbe el destino a consumo de boca de los aceites de oliva vírgenes que no sean de las calidades extra o fino.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, la Dirección General de Comercio Interior podrá autorizar el consumo de los aceites de oliva vírgenes de acidez superior a uno como cinco grados en las provincias en las que tradicionalmente se viene autorizando o, excepcionalmente, cuando fuere necesario.

Artículo 14. Los aceites puros de oliva que se destinen a consumo de boca no podrán exceder de un grado de acidez.

Artículo 15. Todos los aceites de oliva se venderán sin mezcla alguna con cualquier otra grasa o aceite, en todos los casos.

Artículo 16. Los aceites de orujo de aceituna y los aceites de cacahuete, girasol, soja, algodón cártamo, colza, maíz, pepito de uva, y otros que pudieran ser autorizados, para ser destinados a consumo de boca deberán ser objeto de refinación completa.

Artículo 17. Los aceites de orujo de aceituna y los de semilla de soja se expenderán refinados y sin mezcla, en todos los casos.

Los restantes aceites refinados de semillas podrán venderse sin mezcla o mezclados entre sí en la proporción que convenga a cada industria envasadora. Al público se expenderán con la denominación que corresponda al aceite, si hubiera sido envasado sin mezcla, y con la de "aceite de semilla refinado" si contuviera mezcla de varias clases de aceite de semilla.

Dado el actual confusiónismo de las denominaciones de los distintos tipos de aceites, tanto de oliva como de semilla, y la ambigüedad de sus etiquetados, se crea una Comisión en la Dirección

General de Consumo y de la Disciplina del Mercado integrada por representantes de la Administración, Cámaras Agrarias, Organizaciones Profesionales Agrarias, Organizaciones de Consumidores y de los Sectores de Transformación y Comercialización, que proponga a los Ministerios de Agricultura y de Comercio y Turismo una norma que defina las distintas denominaciones y prevea su aplicación sobre el etiquetado de los envases y la publicidad de los aceites vegetales.

Artículo 18. Se prohíbe la venta y utilización en aceites comestibles de los esterificados o de síntesis.

Artículo 19. Por los Organismos oficiales competentes, y en particular por el Servicio de Defensa contra Fraudes y la Dirección General del Consumo y de la Disciplina del Mercado, se intensificarán al máximo las inspecciones sobrealmazaras, plantas molturadoras de semillas oleaginosas, extractoras de orujo y de aceites de semillas, refinerías y envasadoras, procediéndose al control del uso de las diversas instalaciones, toma de muestras de los aceites en las diversas fases de preparación o elaboración, así como el comercio, en lo que se refiere a mezclas de aceites, calidad y volumen envasado de los mismos.

Con independencia de lo anterior, las Cámaras Agrarias, las Organizaciones Profesionales Agrarias, el Patrimonio Comunal Olivarero y las Asociaciones y Organizaciones de Consumidores podrán cooperar con los organismos competentes en el programa de lucha contra el fraude en defensa de consumidores y productores.

Se constituye una Comisión en el seno del Servicio de Defensa contra Fraudes del Ministerio de Agricultura, con participación de la Administración y de los agricultores, que, previo el estudio de las actuales disposiciones sobre aceites vegetales y sus mezclas, así como de las sanciones previstas para los casos de fraude, formule las propuestas correspondientes que permitan en relación con el delito de fraude el refuerzo de la capacidad sancionadora de la Administración.

Artículo 20. Los Organismos competentes, de conformidad con la legislación vigente, sancionarán el incumplimiento, falseamiento u omisión en lo dispuesto en el presente Real Decreto. Los expedientes se tramitarán por la vía de urgencia, y, si fuera sustanciada la sanción, se dará con carácter inmediato amplia publicidad de la misma.

Artículo 21. La venta al público de todos los aceites comestibles se realizará en régimen de envasado, con precinto y bajo marca registrada.

Podrán utilizarse los tipos de envase que, ajustándose a las condiciones que exija la Dirección General de Comercio Interior, hayan obtenido la pertinente autorización sanitaria.

Las etiquetas e inscripciones que se empleen en los envases de los aceites deberán ajustarse a lo que a este respecto exija la Dirección General de Comercio Interior.

Artículo 22 . Los industriales dedicados al envasado de aceites comestibles mantendrán separación absoluta de las distintas clases de aceites no autorizados a mezclar que obren en su poder.

En locales en que se lleve a cabo la obtención de aceite de oliva, en tanto se produzcan o haya existencia de ello, queda prohibida la elaboración de aceite y grasas de otras clases, tanto de origen animal como vegetal.

Las industrias extractoras de aceite de orujo de aceituna y de semillas mantendrán la debida separación en las distintas clases de aceites que obtengan, garantizando su pureza y facilitando las comprobaciones que sean precisas.

Artículo 23. Por el Gobierno se fijará el precio máximo de venta al público del aceite de soja refinado y envasado, en relación adecuada con el aceite de oliva.

Artículo 24. Las adjudicaciones de aceite de soja para el mercado interior, tanto para el consumo como para usos industriales durante el período de la campaña, serán como máximo de veinticinco mil toneladas métricas trimestrales, en que se cifra el consumo interior habitual.

#### DISPOSICION FINAL

Los Ministerios de Agricultura y de Comercio y Turismo, por sí o a través del FORPPA y de sus Direcciones Generales, en las esferas de sus respectivas competencias, dictarán las disposiciones complementarias oportunas para el desarrollo de lo dispuesto en el presente Real Decreto.

## ANEXO NUMERO 1

Precio de la aceituna en función de su calidad y rendimiento en aceite y del precio de éste  
(todo ello en pesetas/kilogramo)

Acidez Rendimiento %	0° - 0,5° (A+1)		0,5° - 1° (A)		1° - 1,5° (A-1)		1,5° - 2° (A-2)		2° - 3° (A-4)	
30 - 29	0,295A-1,205	0,295A-1,50	0,295A-1,795	0,295A-2,09	0,295A-2,38	0,295A-2,68	0,295A-2,98	0,295A-3,28	0,295A-3,58	0,295A-3,88
29 - 28	0,285A-1,215	0,285A-1,50	0,285A-1,785	0,285A-2,07	0,285A-2,36	0,285A-2,66	0,285A-2,96	0,285A-3,26	0,285A-3,56	0,285A-3,86
28 - 27	0,275A-1,225	0,275A-1,50	0,275A-1,775	0,275A-2,05	0,275A-2,34	0,275A-2,64	0,275A-2,94	0,275A-3,24	0,275A-3,54	0,275A-3,84
27 - 26	0,265A-1,235	0,265A-1,50	0,265A-1,765	0,265A-2,03	0,265A-2,32	0,265A-2,62	0,265A-2,92	0,265A-3,22	0,265A-3,52	0,265A-3,82
26 - 25	0,255A-1,245	0,255A-1,50	0,255A-1,755	0,255A-2,01	0,255A-2,30	0,255A-2,60	0,255A-2,90	0,255A-3,20	0,255A-3,50	0,255A-3,80
25 - 24	0,245A-1,255	0,245A-1,50	0,245A-1,745	0,245A-1,99	0,245A-2,28	0,245A-2,58	0,245A-2,88	0,245A-3,18	0,245A-3,48	0,245A-3,78
24 - 23	0,235A-1,265	0,235A-1,50	0,235A-1,735	0,235A-1,97	0,235A-2,26	0,235A-2,56	0,235A-2,86	0,235A-3,16	0,235A-3,46	0,235A-3,76
23 - 22	0,225A-1,275	0,225A-1,50	0,225A-1,725	0,225A-1,95	0,225A-2,24	0,225A-2,54	0,225A-2,84	0,225A-3,14	0,225A-3,44	0,225A-3,74
22 - 21	0,215A-1,285	0,215A-1,50	0,215A-1,715	0,215A-1,93	0,215A-2,22	0,215A-2,52	0,215A-2,82	0,215A-3,12	0,215A-3,42	0,215A-3,72
21 - 20	0,205A-1,295	0,205A-1,50	0,205A-1,705	0,205A-1,91	0,205A-2,20	0,205A-2,50	0,205A-2,80	0,205A-3,10	0,205A-3,40	0,205A-3,70
20 - 19	0,195A-1,305	0,195A-1,50	0,195A-1,695	0,195A-1,89	0,195A-2,18	0,195A-2,48	0,195A-2,78	0,195A-3,08	0,195A-3,38	0,195A-3,68
19 - 18	0,185A-1,315	0,185A-1,50	0,185A-1,685	0,185A-1,87	0,185A-2,16	0,185A-2,46	0,185A-2,76	0,185A-3,06	0,185A-3,36	0,185A-3,66
18 - 17	0,175A-1,325	0,175A-1,50	0,175A-1,675	0,175A-1,85	0,175A-2,14	0,175A-2,44	0,175A-2,74	0,175A-3,04	0,175A-3,34	0,175A-3,64
17 - 16	0,165A-1,335	0,165A-1,50	0,165A-1,665	0,165A-1,83	0,165A-2,12	0,165A-2,42	0,165A-2,72	0,165A-3,02	0,165A-3,32	0,165A-3,62
16 - 15	0,155A-1,345	0,155A-1,50	0,155A-1,655	0,155A-1,81	0,155A-2,10	0,155A-2,40	0,155A-2,70	0,155A-3,00	0,155A-3,30	0,155A-3,60

530

A = precio del kilogramo de aceite de 0,5 a 1°

REAL DECRETO 16 noviembre 1979, núm. 2705/79 (presidencia).

ACEITUNA. Regulación de las campañas olivereras  
y de la campaña 1979-80.

#### I.- Comercio y circulación

Artículo 1.- La aceituna de almazara, el orujo de aceituna, los aceites de oliva y los aceites de orujo de aceituna de producción nacional, tendrán libertad de comercio y circulación, sin más limitaciones que las establecidas en la presente disposición.

#### II. Juntas locales de Rendimiento

Artículo 2º. 1. En cada término municipal olivarero, a instancia de cualquiera de las dos partes interesadas, olivereros y almazareros, podrá constituirse una Junta Local de Rendimiento, que tendrá como misiones:

- a) Determinar el rendimiento en aceite de las distintas clases de aceituna que tradicionalmente vienen obteniéndose en el término municipal.
- b) Determinar la calidad y cantidad del aceite que el almazarero ha de entregar al oliverero cuando se practique en el término municipal la molturación por el sistema de cambio o maquila.
- c) Señalar el precio que corresponde a cada clase de aceituna en relación a su calidad y rendimiento en aceite, teniendo en cuenta los precios de regulación, los márgenes de molturación y el valor de los subproductos.

2. La Dirección General de Industrias Agrarias del Ministerio de Agricultura reglamentará la composición y funcionamiento de las Juntas Locales de Rendimiento. Hasta la publicación de nuevas normas, seguirán en vigor las de la campaña anterior.

#### III. Apertura y funcionamiento de almazaras.

Artículo 3º 1. Los almazareros que deseen molturar aceituna, deberán comunicar a la Delegación Provincial del Ministerio de Agricultura la fecha de apertura para la campaña.

2. Las almazaras que reciban aceituna no contratada previamente, están obligados a colocar, diariamente y antes de la hora en que se inicia la recepción, en cada punto de entrega, un cartel en el que figuren los precios de compra de la aceituna. En caso de que no cumplan este requisito, vendrán obligados a pagar el precio máximo que resulte en los términos colindantes.

## IV. Calidades

Artículo 4º. A los efectos de aplicación de los precios que se establezcan, los aceites de oliva vírgenes deberán responder a la definición y calidades que se indican en el anejo.

## V. Precios

Artículo 5º 1. Se define como precio testigo el precio medio ponderado de los que se registren semanalmente, en almazaras, en las provincias de Jaen, Córdoba y Sevilla, para los aceites de oliva vírgenes extras de más de 0,5º y hasta 1º de acidez. Los coeficientes de ponderación respectivos serán: 0,5, 0,3 y 0,2.

El precio testigo será determinado por la Secretaría General Técnica del Ministerio de Agricultura, la cual lo comunicará semanalmente, a los Ministerios afectados.

2. Para los aceites de oliva vírgenes de las calidades definidas en el apartado anterior y referido al mismo estudio de comercio al por mayor en origen, se definen los siguientes niveles de precios:

Precio de garantía.- Es el precio al que los organismos de intervención adquieren cada mes la totalidad del aceite de oliva que se le oferta, de las calidades fijadas.

Precio de intervención superior.- Es el precio al que la Administración cede sus "stocks" para la regulación de mercado a fin de proteger al consumidor y evitar la desestabilización de los mercados, fijándose para cada tipo de aceite, sumando al precio de garantía de cada mes el margen diferencial que se establezca.

3. Con independencia de ello, en cada campaña se puede establecer, dentro de los límites presupuestarios, una ayuda directa a fin de mejorar las rentas de los agricultores, teniendo en cuenta sus costes de producción. Tal ayuda sumado al precio de garantía, constituirá el precio al agricultor.

Artículo 6º. Para permitir el escalonamiento de las ventas por los productores, los niveles de precios citados en el apartado anterior, tendrán incrementos mensuales.

## VI. Medidas reguladoras.

Artículo 7º. 1. El FORPPA adquirirá en el período que se determine, la totalidad del aceite de oliva virgen de las calidades indicadas en el anejo, que libremente le ofrezcan los productores, a los precios de garantía a la producción establecidos para cada campaña, habida cuenta de los incrementos mensuales que le correspondan.

2. Si el Centro de recepción que se designe para almacenar los aceites se encontrara en otra provincia, el incremento de gastos de transporte, que pudiera originarse, quedará a cargo del FORPPA.

Artículo 8º. Cuando, durante dos semanas consecutivas, el precio testigo sea inferior a la media aritmética entre el precio de garantía y el de intervención superior, teniendo en cuenta los incrementos mensuales, el FORPPA facilitará financiación, garantizada mediante aval, para que puedan acogerse los almacenamientos de aceite de oliva vírgenes, que se realicen en las condiciones que establezca dicho Organismo.

En todo caso, la financiación no podrá ser superior al 60% del valor que corresponda al aceite inmovilizado, aplicándole el precio de garantía a la producción. El 15 de octubre será la fecha tope para cancelación de todos los contratos de préstamos celebrados durante la campaña, salvo que, por el FORPPA, se decidiera prorrogarlos atendiendo las circunstancias de la campaña siguiente.

Si, durante dos semanas consecutivas, el precio testigo rebasa el nivel de la media aritmética entre el precio de garantía y el de intervención superior, los préstamos se liberarán progresivamente mientras se mantenga esta situación de precios.

Artículo 9º El FORPPA venderá permanentemente aceite propiedad de la Administración para su distribución en el mercado interior, al precio de intervención superior según se establece en el punto quinto del anejo.

Artículo 10. La venta de los aceites, cuyas características analíticas y organolépticas los excluyan de los clasificados y regulados, se hará, por partidas, mediante subasta pública y su precio de licitación se determinará teniendo en cuenta las citadas características.

#### VII. Constitución de una reserva reguladora.

Artículo 11. Con objeto de atenuar las consecuencias de las irregularidades de las cosechas sobre el equilibrio entre la oferta y la demanda y para obtener de esta forma una estabilización de los precios al consumo, el FORPPA podrá constituir un "stock" regulador de aceite de oliva, en las condiciones que, en cada caso, se determinen.

Artículo 12. En las operaciones de adquisición y distribución de aceites, la CAT actuará como entidad ejecutiva del FORPPA.

A los efectos de entrada, carga, descarga, depósito y salida de los aceites, actuará, con carácter de Entidad colaboradora, el Patrimonio Comunal Olivarero, por lo que se concertará el oportuno contrato con el FORPPA, en el que se establecerán las condiciones y garantía que se consideran necesarias por el FORPPA y la CAT.

Los gastos derivados de la actuación del FORPPA, se atenderán con cargo a su Plan Financiero.

#### VIII. Orientación al consumo.

Artículo 13. Con la finalidad de que el consumo esté debidamente informado, sobre las características de los aceites, se llevará a cabo un programa de información y orientación.

Por los Ministerios de Agricultura y de Comercio y Turismo, con cargo a sus consignaciones presupuestarias y con un límite de cien millones de pesetas se realizarán programas de promoción del consumo nacional de aceite de oliva.

#### IX. Exportación

Artículo 14. 1. La exportación de aceites de oliva y de orujo de aceituna no tendrá restricciones cuantitativas ni se aplicarán medidas de efecto equivalente. Por los Ministerios de Agricultura y de Comercio y Turismo, se establecerán los medios oportunos para el fomento de la exportación de aceites de oliva y el incremento de su prestigio y calidad en los mercados exteriores, en especial para los aceites de oliva con denominación de origen.

2. Por los Ministerios de Agricultura y de Comercio y Turismo y con cargo a sus consignaciones presupuestarias, se llevará a cabo un programa de promoción de las exportaciones marquistas.

#### X. Controles de producción y existencias.

Artículo 15. Los almazareros, molturadores de semillas extractores de aceite de orujo de aceituna y de semillas oleaginosas, quedan obligados a llevar los libros de fabricación y a formalizar declaraciones mensuales en los modelos que se establezcan al efecto. Las declaraciones de cada mes, deberán presentarse antes del día diez del mes siguiente en la Delegación Provincial del Ministerio de Agricultura. Esta remitirá, antes de fin de mes, estado resumen de la producción y existencias al FORPPA, al SENPA y a la CAT.



Artículo 16. Todos los industriales y comerciantes mayoristas que intervengan en las fases de refinación, envasado o comercio de aceites y grasas regulados en la presente disposición tendrán obligación de anotar diariamente las entradas, salidas y movimiento de los aceites y grasos, así como los productos elaborados.

Las Direcciones Generales competentes de los Ministerios de Agricultura y de Industria y Energía, así como la Dirección General de Comercio Interior, podrán exigir declaración de producción, movimientos y existencias.

Artículo 17. Los industriales dedicados al envasado de aceites comestibles mantendrán separación absoluta de las distintas clases de aceites no autorizados a mezclar que obren en su poder.

En los locales en que se lleve a cabo la obtención, así como el envasado o refinado de aceite de oliva, en tanto se produzca o haya existencia de ello, queda prohibida la elaboración o manipulación de aceite y grasas de otras clases, tanto de origen animal como vegetal.

Las industrias extractoras de aceite de orujo de aceituna y de semillas, mantendrán la debida separación en las distintas clases de aceites que obtengan, garantizando su pureza y facilitando las comprobaciones que sean precisas.

#### XI. Aceites para consumo.

Artículo 18. Se prohíbe el destino a consumo de boca de los aceites de oliva vírgenes que no sean de las calidades extra o fino.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, la Dirección General de Comercio Interior podrá autorizar el consumo de los aceites de oliva vírgenes de acidez superior a 1,5° en las provincias en las que tradicionalmente se viene autorizando o excepcionalmente, cuando fuere necesario.

Artículo 19. Los aceites de oliva mezclas de vírgenes y refinados que se destinen a consumo de boca, no podrán exceder de un grado de acidez.

Artículo 20. Todos los aceites de oliva se venderán sin mezcla alguna con cualquiera otra grasa o aceite, en todos los casos.

Artículo 21. Los aceites de orujo de aceituna y los aceites de cacahuete, girasol, soja, algodón, cártamo, colza, maíz, pepita de uva y otros que pudieran ser autorizados, para ser destinados a consumo de boca, deberán ser objeto de refinación completa.

Artículo 22. Los aceites de orujo de aceituna y los de semillas de soja se expenderán refinados y sin mezcla, en todos los casos.

Los restantes aceites refinados de semillas podrán venderse sin mezcla o mezclados entre sí, en la proporción que convenga a cada industria envasadora. Al público se expenderán con la denominación que corresponda al aceite, si hubiera sido envasado sin mezcla, y con la de "aceite de semilla refinado" si contuviera mezcla de varias clases de aceite de semilla.

Artículo 23. Se prohíbe la venta y utilización en aceites comestibles de los esterificados o de síntesis.

#### XII. Inspección y sanciones

Artículo 24. La venta al público de todos los aceites comestibles, se realizará en régimen de envasado, con precinto y bajo marca registrada.

Podrán autorizarse los tipos de envase que, ajustándose a las condiciones que exija la Dirección General de Comercio Interior, hayan obtenido la pertinente autorización sanitaria.

Las etiquetas e inscripciones, que se empleen en los envases de los aceites, deberán ajustarse a lo que, a este respecto, exija la Dirección General de Comercio Interior.

Artículo 25. Por los Organismos oficiales competentes y en particular por la Dirección General de Consumo y de la Disciplina del Mercado, y el Servicio de Defensa contra Fraudes, se intensificarán al máximo las inspecciones sobre almazaras, plantas molturadoras de semillas oleaginosas, extractoras de orujo y de aceites de semillas, refinerías y envasadoras, procediéndose al control del uso de las diversas instalaciones, toma de muestras de los aceites en las diversas fases de preparación o elaboración, así como sobre el comercio, tanto interior como de exportación, en lo que se refiere a mezclas de aceites, calidad y volumen envasado de los mismos.

Con independencia de lo anterior, las Cámaras Agrarias, las Organizaciones Profesionales Agrarias, el Patrimonio Comunal Olivarero y las Asociaciones y Organizaciones de Consumidores, podrán cooperar con los Organismos competentes en el programa de lucha contra el fraude en defensa de consumidores y productores.

Artículo 26. Los Organismos competentes, de conformidad con la legislación vigente, sancionarán el incumplimiento, falseamiento u omisión en lo dispuesto en el presente Real Decreto. Los expedientes se tramitarán por la vía de urgencia y, si fuera sustanciada la sanción, se dará carácter inmediato y amplia publicidad de la misma.

### XIII. Aceite de Soja.

Artículo 27. Por el Gobierno se fijará el precio máximo de venta al público del aceite de soja refinado y envasado, en relación adecuada con el aceite de oliva.

Artículo 28. Las adjudicaciones de aceite de soja para el mercado interior, tanto para el consumo como para usos industriales durante el período de la campaña, serán como máximo de 25.000 toneladas trimestrales, en que se cifra el consumo interior habitual.

#### Disposición Transitoria.

Durante el mes de diciembre de 1979, se venderán los aceites de oliva adquiridos por la Administración a los precios y en las condiciones que se recogen en el anejo.

#### Disposiciones Finales.

1ª. En el seno del FORPPA, se constituirá una Comisión especializada para el estudio e informe del desarrollo y aplicación de cada campaña, con la participación de los agricultores y de los diversos sectores afectados y, en consecuencia, queda derogada la Orden de la Presidencia del Gobierno de 30 de septiembre de 1977 (R.2130).

2ª. Los Ministerios de Agricultura y de Comercio y Turismo, por sí o a través del FROPPA y de sus Direcciones Generales, en las esferas de sus respectivas competencias, dictarán las disposiciones complementarias oportunas para el desarrollo de lo dispuesto en el presente Real Decreto.

#### ANEJO

##### Campaña olivarera 1979/80

##### I. Período y normas de aplicación

La campaña olivarera 1979/80 comprende el período de 1 de noviembre de 1979 al 31 de octubre de 1980, rigiéndose por cuanto se establece en el presente Real Decreto.

##### II. Calidades

1. Aceites de oliva vírgenes.- Aceites de oliva extraídos por procedimientos exclusivamente mecánicos y en condiciones térmicas adecuadas, que no hayan sido sometidos a otras manipulaciones que

las de sedimentación, centrifugación o filtración, ni llevan mezcla de ningún aceite o aceites de otra naturaleza y obtenidos de distinta forma.

2. Calidades, determinaciones y características para la clasificación de los aceites de oliva vírgenes.

Determinaciones	Calidad y sus características		
	Extra	Fino	Corriente
Caracteres organolépticos (aspecto, color, olor y sabor) .....	Absolutamente irreprochables		Aceptable
Acidez (expresada en ácido oleico)	Hasta 1°	Más de 1° y hasta 1,5°	Más de 1,5° y hasta 3°
Humedad .....	No superior al 0,1 por 100		
Impurezas insolubles en éter .....	No superior al 0,1 por 100		
K <sub>232</sub>	No superior a 0,20	No superior a 0,25(1)	

(1) Si el coeficiente de extinción fuera superior a 0,25 y sometido al tratamiento de purificación con alúmina el aceite así purificado tuviese un coeficiente K<sub>232</sub> no superior a 0,11 se clasificaría como aceite virgen corriente.

Determinaciones	Calidad y sus características		
	Extra	Fino	Corriente
Índice de peróxidos en mini - equivalentes de oxígeno por kilogramo de aceite	No superior a 20		

### III. Precios y ayudas directas.

Para la campaña 1979/80 los niveles de precios, según calidades, las ayudas directas y la cuantía y período de los incrementos mensuales de precios son los siguientes:

1. Precios de base de garantía, sobre centros de recepción para aceites de oliva vírgenes.

Precio de garantía aceite tipo de 0,5°	
a 1° .....	116 Ptas/kg
Subvención directa .....	7 "
Total precio al agricultor .....	123 "

1.1. Precios de garantía para los meses de diciembre de 1979 y enero de 1980:

Calidad	Ptas/Kg
Extra de hasta 0,5° de acidez .....	117
Extra de más de 0,5° y hasta 1° de acidez .....	116
Fino .....	115
Corriente de hasta 2° de acidez .....	114
Corriente de más de 2° y hasta 3° de acidez .....	112

1.2 Precios de garantía para los meses siguientes.- Los precios anteriores se incrementarán sucesivamente en 0,50 Ptas/Kg para las compras del mes de febrero y 0,75 Ptas/Kg cada mes para las adquisiciones de marzo a julio.

2. Período de adquisición.- El período de adquisición será el comprendido entre los días 15 de diciembre de 1979 y 31 de julio de 1980.

3. Ayuda directa.- Por el FORPPA, y con cargo a su Plan Financiero, se concederá al sector olivarero una subvención equivalente a 7 Ptas/Kg de aceite de oliva producido en la campaña 1979/80. Las condiciones y bases de ejecución para la concesión de estas subvenciones serán establecidas por dicho Organismo.

4. Precios de venta de los aceites adquiridos por el FORPPA.- Durante el mes de diciembre de 1979, los precios de venta de los aceites de oliva adquiridos por la Administración, sobre centro de recepción, serán los siguientes:

Aceite de oliva virgen	Precio Ptas/Kg.
Extra de hasta 0,5° de acidez .....	117,50
Extra de más de 0,50° y hasta 1° de acidez .....	116,50
Fino .....	115,50
Corriente de hasta 2° de acidez .....	114,50
Corriente de más de 2° y hasta 3° de acidez .....	112,50

Serán ancladas todas las adjudicaciones provisionales hechas durante el mes de noviembre, cuyo importe no haya sido efectuado antes del día 1 del mes de diciembre.

Las cantidades adjudicadas de forma definitiva porque hayan sido abonadas al FORPPA antes de dicha fecha deberán ser retiradas antes del día 10 de diciembre.

5. Precio de intervención superior.- A partir del 1 de enero de 1980, los precios de venta o de intervención superior de los aceites adquiridos por el FORPPA, sobre centro de recepción, serán superiores en 3 Ptas/Kg a los respectivos precios de compra correspondientes a cada mes.

6. Precios de aceituna.- Con carácter orientativo, los precios de la aceituna sobre almazara, en función de su calidad y rendimiento y de los precios de oliva vírgenes establecidos, serán los que figuran en el cuadro adjunto.

#### IV. Promoción del consumo y de la exportación.

Por los Ministerios de Agricultura y de Comercio y Turismo se elaborarán sendos programas de promoción del consumo nacional y de las exportaciones marquistas de aceite de oliva, designándose por cada Ministerio los límites máximos de los fondos destinados a cada programa, con cargo a sus consignaciones presupuestarias.

## CUADRO ADJUNTO

Precio de la aceituna en función de su calidad y rendimiento en aceite y del precio de éste.  
(Todo ello en Pts./Kg)

Rendimiento %	ACIDEZ				
	0° - 0,5° (A+1)	0,5° - 1° (A)	1° - 1,5° (A - 1)	1,5° - 2° (A - 2)	2° - 3° (A - 4)
30-29	0,295A - 1,43	0,295A - 1,725	0,295A - 2,02	0,295A - 2,315	0,295A - 2,905
29-28	0,285A - 1,44	0,285A - 1,725	0,285A - 2,01	0,285A - 2,295	0,285A - 2,865
28-27	0,275A - 1,45	0,275A - 1,725	0,275A - 2,00	0,275A - 2,275	0,275A - 2,825
27-26	0,265A - 1,46	0,265A - 1,725	0,265A - 1,99	0,265A - 2,255	0,265A - 2,785
26-25	0,255A - 1,47	0,255A - 1,725	0,255A - 1,98	0,255A - 2,235	0,255A - 2,745
25-24	0,245A - 1,48	0,245A - 1,725	0,245A - 1,97	0,245A - 2,215	0,245A - 2,705
24-23	0,235A - 1,49	0,235A - 1,725	0,235A - 1,96	0,235A - 2,195	0,235A - 2,655
23-22	0,225A - 1,50	0,225A - 1,725	0,225A - 1,95	0,225A - 2,175	0,225A - 2,625
22-21	0,215A - 1,51	0,215A - 1,725	0,215A - 1,94	0,215A - 2,155	0,215A - 2,585
21-20	0,205A - 1,52	0,205A - 1,725	0,205A - 1,93	0,205A - 2,135	0,205A - 2,545
20-19	0,195A - 1,53	0,195A - 1,725	0,195A - 1,92	0,195A - 2,115	0,195A - 2,505
19-18	0,185A - 1,54	0,185A - 1,725	0,185A - 1,91	0,185A - 2,095	0,185A - 2,465
18-17	0,175A - 1,55	0,175A - 1,725	0,175A - 1,90	0,175A - 2,075	0,175A - 2,425
17-16	0,165A - 1,56	0,165A - 1,725	0,165A - 1,89	0,165A - 2,055	0,165A - 2,385
16-15	0,155A - 1,57	0,155A - 1,725	0,155A - 1,88	0,155A - 2,035	0,155A - 2,345

A = Precio del kilogramo de aceite de 0,5 a 1°

542



CONTROVERSIA SOBRE CAFEANEXO LEGISLATIVO Y ESTADISTICO DE LA POSICION ESPAÑOLA

- 1 - Decreto 999/60, de 30 de mayo (B.O.E. de 4 de junio ): Aprobación del Arancel p.a. 09.01.A - Café sin tostar:
1. En granos enteros ..... 25%
- 2 - Decreto 2.038/71 encomiando al Ministerio de Comercio la publicación oficial del Arancel de Aduanas. Dicha publicación oficial fué realizada el 20 de septiembre de 1973 fijando los siguientes derechos para el café:
- p.a. 09.01.A - Café sin tostar:
- 1.- En granos enteros ..... 22,5% (1)
- (1) Cuando deje de pertenecer al régimen de Comercio de Estado, se le aplicará el derecho de 25%
- 3 - Decreto Ley 13/75, de 17 de noviembre (B.O.E. del 18). Ordenación económica, se aprueba un programa especial de financiación de viviendas y otras medidas coyunturales.
- Artículo 16/apartado 5: Precios y comercialización.- Quedarán exentas de Derechos de Arancel y de Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores las importaciones de productos alimenticios en régimen de Comercio de Estado realizadas por la C.A.T. al amparo de licencias de importación de las que sea titular.
- 4 - Real Decreto 1.764/79, de 8 de julio (B.O.E. del 20): Se modifican las p.a. 09.01 (café) y 21.02.A.1 (extractos o esencias de café):
- p.a. 09.01.A.1.a.- Café sin tostar y sin descafeinar:
- 1.- Suaves Colombianos ..... libre
- 2.- Otros Suaves ..... libre
- 3.- Arábicas no lavados ..... 7%
- 4.- Robustos ..... 7%
- 5.- Los demás ..... 7%
- 5 - Real Decreto 1.765/79, de 8 de julio (B.O.E. del 20): Regula el comercio del café.

Artículo 1º: A partir del 1º de marzo de 1980, la importación de los productos: café sin tostar,....., se realizarán en régimen de Comercio no liberalizado ni globalizado.

- 6 - Orden del Mº de Comercio y Turismo, de 30 de noviembre de 1979 (B.O.E. de 20 de diciembre): Desarrolla el R.D. de 8 de julio regulador del comercio del café:

Artículo 1º- Queda suprimida la obligatoriedad de comercializar el café bajo las denominaciones de Superior, Corriente y Popular. Las ventas al público de café se realizará sin más limitaciones que las que se derivan del régimen de precios aplicables a este producto, y de las normas establecidas por el Código Alimentario y por la Reglamentación técnico-sanitaria para la elaboración y venta del café.

- 7 - Resolución de 8 de febrero de 1980 de la Dirección General de Comercio Interior del Mº de Comercio y Turismo, sobre precios del café (B.O.E. del 23):

1 - A partir del 1º de marzo de 1980 los precios máximos de venta del café, peso neto, I.T.E. incluido serán los siguientes:

	<u>1 kg.</u>	<u>500 grs.</u>	<u>200 grs.</u>	<u>100 grs.</u>	<u>50 grs.</u>
Tostado .....	582	291	145,50	58,50	29,50
Torrefacto.....	538	269	134,50	54	27
Descafeinado ..	666	333	166,50	-	-

2 - El precio de venta al público del café tostado envasado al vacío no podrá exceder del 10% sobre las señaladas anteriormente para el mismo tipo. El envasado al vacío deberá efectuarse con gas inerte o bajo presión, debiendo hacerse constar esta circunstancia en el etiquetado, así como la clase de café, contenido neto, y nombre y domicilio del fabricante.

II - ESTADISTICAS DE IMPORTACION EN ESPAÑA DE CAFE VERDE

(p.a. 09.01.A.1 y p. est. 09.01.01)

<u>Año</u>	<u>Tms.</u>	<u>Mille.pts</u>	<u>Suministradores</u>
1967	42.215	2.378	Colombia, <u>Brasil</u> , México, Angola .....
1968	49.075	2.997	Colombia, Brasil, Angola, México .....
1969	61.877	3.767	Colombia, Brasil, Angola, México .....
1970	78.963	5.747	Colombia, Brasil, Angola, Uganda .....
1971	66.353	4.916	Colombia, Brasil, Angola, México .....
1972	80.239	5.786	Colombia, Brasil, Angola, Guinea Ecuatorial
1973	73.464	5.789	Brasil, Colombia, Angola, México .....
1974	84.898	7.215	Colombia, Brasil, Angola, México .....
1975	75.788	6.325	Colombia, Angola, Costa Marfil, Brasil ...
1976	91.698	13.765	Brasil, Costa Marfil, Uganda, Colombia ...
1977	77.479	31.693	Brasil, Costa Marfil, Colombia, Uganda ...
1978	83.226	24.452	Colombia, Brasil, El Salvador, Costa Marfil ...
1979	99.261	22.291	Colombia, Uganda, Brasil, Costa Marfil ...

Fuente: Estadístico del Comercio Exterior de España. - D.G. de Aduanas

Nota: Solo se recogen importaciones a Península y Baleares, excluyéndose las importaciones en Zonas Exentas, porque no están sujetas al pago de arancel aduanero que es precisamente el tema objeto de examen.



### NOTIFICACIONES DE LAS PARTES CONTRATANTES

De conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y en virtud de los procedimientos especiales establecidos por las PARTES CONTRATANTES para la aplicación de estas disposiciones, las partes contratantes deben hacer notificaciones de manera periódica o respecto de determinadas medidas de política comercial, en especial cuando se trata de medidas para las que es necesaria la aprobación previa de las PARTES CONTRATANTES. Además, se han establecido procedimientos de notificación en virtud de determinados arreglos especiales elaborados en el marco del GATT y aplicables únicamente a las partes contratantes que participen en ellos. Finalmente, ciertos procedimientos de notificación son aplicables a determinadas partes contratantes de conformidad con las condiciones de su adhesión o en virtud de las condiciones en que se concede una exención.

En relación con las deliberaciones del Grupo "Marco jurídico" en materia de notificación, consulta, solución de diferencias y vigilancia, se planteó la cuestión de las notificaciones que deben hacer las partes contratantes en virtud de diversas disposiciones del Acuerdo General. Constituye esta nota simplemente un resumen global de los diversos procedimientos de notificación que se hallan en vigor, tal como se aplican a las partes contratantes en general, prescindiendo de las notificaciones previstas en arreglos especiales o referentes únicamente a determinadas partes contratantes.

#### Aportado a) del párrafo 6 del artículo II - Ajuste de los derechos específicos

Toda parte contratante que desee proceder a un ajuste de sus derechos específicos de conformidad con las disposiciones del apartado a) del párrafo 6 del artículo II, ha de recabar el acuerdo de las PARTES CONTRATANTES según dichas disposiciones. A tenor de los procedimientos actualmente en vigor, la comunicación de la parte contratante de que se trate se somete a la consideración del Consejo. Desde 1948 se ha recurrido a este procedimiento diez veces.

#### Artículo VI - Derechos antidumping y derechos compensatorios

En el artículo VI no se prevé la notificación de los casos concretos en que se apliquen derechos antidumping o derechos compensatorios, pero los partes en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI deben presentar anualmente un informe sobre determinadas cuestiones.

Sin embargo, toda parte contratante que desee imponer un derecho antidumping o un derecho compensatorio con el objeto especificado en el apartado b) del párrafo 6 habrá de recabar la aprobación previa de las PARTES CONTRATANTES.

En virtud del apartado c) del párrafo 6 del artículo VI, cuando en circunstancias excepcionales una parte contratante perciba un derecho compensatorio con el objeto especificado en el apartado b) del párrafo 6 de este mismo artículo sin la aprobación previa de las PARTES CONTRATANTES, deberá dar cuenta inmediatamente de esta medida a las PARTES CONTRATANTES.

Hasta el presente no se han invocado las disposiciones de los apartados b) y c) del párrafo 6.

#### Artículo X - Publicación de los reglamentos comerciales

A tenor de lo previsto en el párrafo 1 del artículo X, las partes contratantes deberán publicar rápidamente sus reglamentos comerciales y la documentación con ellos relacionada. En marzo de 1964 las PARTES CONTRATANTES adoptaron la recomendación de que las partes contratantes envíen rápidamente a la Secretaría el texto de cualquier ley, reglamento, decisión judicial, disposición administrativa y acuerdo del género descrito en el párrafo 1 del artículo X (IBDD 125/53).

Esta recomendación ha encontrado un eco limitado. No obstante, cierto número de partes contratantes envían a la Secretaría ejemplares de sus aranceles nacionales y las modificaciones en ellos introducidas.

En una reunión del Consejo, celebrada en noviembre de 1974, un representante se refirió a la grave deterioración de los mercados internacionales de ciertos productos y a la necesidad de una divulgación rápida de información tanto sobre la evolución de esos mercados como sobre las medidas adoptadas por los gobiernos. Dicho representante estimaba conveniente que las partes contratantes utilizaran más a menudo los procedimientos de notificación y de información previstos en el Acuerdo General, existiese o no una obligación formal de facilitar tal información. A este respecto, el orador mencionó la recomendación de 20 de marzo de 1964, antes citada (documento C/M/102).

Esta cuestión no dió lugar a ninguna reacción.

#### Restricciones cuantitativas

##### a) Restricciones residuales

Las restricciones cuantitativas aplicadas por 18 partes contratantes desarrolladas fueron objeto de examen en un Grupo común de

trabajo que el Consejo estableció en enero de 1970. En junio de 1971 el Consejo decidió que los datos recopilados por el Grupo común de trabajo habían de mantenerse al día y que debía pedirse a las partes contratantes que notificasen todos los años, para el día 30 de septiembre, cualquier modificación de las restricciones enumeradas en el documento recapitulativo.

Todos los años la Secretaría envía un aerograma por el que se invita a las partes contratantes a que notifiquen cualquier modificación que haya de introducirse en la documentación básica (véase el documento L/4604) y las Notas relativas a las restricciones a la importación de cada uno de los países, que figuran en los documentos COM. IND/W/67/Add.1 y MTN/3E/DOC/7). Aproximadamente la mitad de las aludidas 18 partes contratantes desarrolladas responden en forma regular a esta invitación.

**b) Regímenes de licencias**

En su vigésimo octavo período de sesiones, celebrado en noviembre de 1972, las PARTES CONTRATANTES decidieron que los datos recopilados en materia de regímenes de licencias habían de mantenerse al día y que debía pedirse a las partes contratantes que notificasen todos los años, para el 30 de septiembre, cualquier modificación que hubiera de efectuarse en la información recogida en el instrumento recapitulativo.

Todos los años la Secretaría envía un aerograma por el que se invita a las partes contratantes a que notifiquen cualquier modificación que haya de introducirse en la documentación básica (véanse los documentos L/4598 y COM.IND/W/55 - COM.AG/W/72). Desde 1971 se han recibido respuestas de 56 partes contratantes.

**c) Restricciones a la importación motivadas por la balanza de pagos**

**i) Apartado a) del párrafo 4 del artículo XII y apartado a) del párrafo 12 del artículo XVIII**

**Introducción o intensificación considerable de restricciones a la importación**

Toda parte contratante que aplique nuevas restricciones o que aumente el nivel general de las existentes, reforzando considerablemente las medidas aplicadas en virtud del artículo XII o de la sección B del artículo XVIII, estará obligada, conforme a lo estipulado en el apartado a) del párrafo 4 del artículo XII o en el apartado a) del párrafo 12 del artículo XVIII, a entablar consultas con las PARTES CONTRATANTES.

En noviembre de 1960, las PARTES CONTRATANTES establecieron un procedimiento para la aplicación de estas disposiciones, en cuya virtud la parte contratante afectada tiene la obligación de facilitar, lo antes posible, todos los datos del caso para su comunicación a las partes contratantes, después de lo cual el Consejo procede a la consulta (IBDD, 95/19).

El número de notificaciones hechas de conformidad con este procedimiento ha sido escaso.

ii) Consultas en virtud del apartado b) del párrafo 4 del artículo XII y del apartado b) del párrafo 12 del artículo XVIII

De conformidad con lo dispuesto en el apartado b) del párrafo 4 del artículo XII y en el apartado b) del párrafo 12 del artículo XVIII, el Comité de Restricciones a la Importación (balanza de pagos) celebra consultas con las partes contratantes. Los países a los que se refieren las consultas presentan al Comité un documento de base a una declaración.

Das o tres veces al año tiene lugar una serie de consultas según un programa establecido de acuerdo con las partes contratantes interesadas y el Fondo Monetario Internacional.

Artículo XVI - Subvenciones

Se estipula en el artículo XVI que las partes contratantes que conceden subvenciones de efectos análogos a los descritos en el párrafo 1 del artículo, deben notificar por escrito a las PARTES CONTRATANTES su importancia y naturaleza. Las PARTES CONTRATANTES han fijado el procedimiento de notificación y han establecido un cuestionario para que los informes presentados sean uniformes.

En virtud de los procedimientos actualmente en vigor (IBDD, 115/60) las partes contratantes deben presentar cada tres años, dentro del mes de enero, nuevas respuestas completas al cuestionario sobre subvenciones (IBDD, 98/208), y han de notificar en los años intermedios las modificaciones que se registren en las notificaciones básicas.

La Secretaría distribuye anualmente un documento por el que se invita a las partes contratantes a presentar dicha notificación (véase el documento L/4622).

El número de respuestas a la última solicitud de notificación plena, en 1975, fue de diecisiete (documento L/4141 y addenda).



Artículo XVII - Comercio de Estado

El artículo XVII dispone que las partes contratantes que tienen empresas comerciales de Estado en el sentido que se les da en el apartado 1 del artículo, deben notificar a las PARTES CONTRATANTES los productos importados en sus territorios o exportados de ellos por empresas de esa clase. Las PARTES CONTRATANTES han establecido el procedimiento de notificación y han preparado un cuestionario para que los informes presentados sean uniformes.

En virtud de los procedimientos actualmente en vigor (IBDD, 11S/60), las partes contratantes deben presentar cada tres años, dentro del mes de enero, nuevas respuestas completas al cuestionario (IBDD, 9S/197) y han de notificar en los años intermedios las modificaciones que se registren en las notificaciones básicas.

La Secretaría distribuye todos los años un documento por el que se invita a las partes contratantes a presentar dicha notificación (véase el documento L/4623).

El número de respuestas a la última solicitud de notificación plena, en 1975, fue de diecisiete (documento L/4140 y addenda).

Sección A del artículo XVIII - Modificación de las concesiones

Toda parte contratante que desee modificar o retirar una concesión, de conformidad con las disposiciones del apartado a) del párrafo 7 del artículo XVIII, con el fin de favorecer la creación de una determinada rama de la producción, deberá notificarlo a las PARTES CONTRATANTES y entablar negociaciones al respecto.

Esta disposición ha sido invocada ocho veces.

Sección C del artículo XVIII

Toda parte contratante que desee invocar las disposiciones de la sección C del artículo XVIII por ser precisa la ayuda del Estado para facilitar la creación de una determinada rama de la producción, deberá notificar las dificultades especiales con que tropiece e indicar la medida concreta que se proponga adoptar. En 1958 se aprobó un cuestionario para orientación de las partes contratantes (IBDD, 7S/91).

Desde 1957, año en que entraron en vigor las disposiciones revisadas de la sección C del artículo XVIII, éstas han sido invocadas por dos partes contratantes. No se ha recurrido a ellas desde 1966.

Desde 1957, año en que entraron en vigor las disposiciones revisadas de la sección C del artículo XVIII, éstas han sido invocadas por dos partes contratantes. No se ha recurrido a ellas desde 1966.

#### Sección D del artículo XVIII

Toda parte contratante que desee recurrir a las disposiciones de la sección D del artículo XVIII deberá recabar la aprobación de las PARTES CONTRATANTES para adoptar la medida que proyecta introducir al efecto de facilitar la creación de una determinada rama de la producción.

Estas disposiciones no se han invocado nunca.

#### Artículo XIX. Medidas de urgencia

En el párrafo 2 del artículo XIX se dispone que toda parte contratante, antes de adoptar medidas de urgencia de conformidad a las disposiciones del párrafo 1 del artículo XIX, deberá notificarlo por escrito a las PARTES CONTRATANTES con la mayor anticipación posible. Sin embargo, en circunstancias críticas las medidas podrán ser adoptadas provisionalmente sin consulta previa. En casi todos los casos ha sido esta última disposición la que se ha aplicado.

#### Artículo XXII - Consultas

En el 1958 se adoptó el procedimiento para las consultas celebradas de conformidad con el artículo XXII acerca de cuestiones relacionadas con los intereses de cierto número de partes contratantes (IBDD, 7S/24). En virtud de este procedimiento, toda parte contratante que solicite de otra parte contratante la apertura de una consulta de conformidad con el artículo XXII, deberá enviar una notificación al Director General para conocimiento de todas las partes contratantes, a fin de que cualquier otra parte contratante pueda manifestar su deseo de que se le autorice a participar en dicha consulta.

#### Artículo XXIV - Uniones aduaneras y zonas de comercio; acuerdos regionales

##### a) Notificaciones

De conformidad con el apartado a) del párrafo 7 del artículo XXIV del Acuerdo General, toda parte contratante que decida formar parte de una unión aduanera o de una zona de comercio, o participar en un acuerdo provisional tendiente a la formación de tal unión aduanera o de tal zona de libre comercio, lo notificará sin demora a las PARTES CONTRATANTES.

En su reunión de octubre de 1972, el Consejo estableció el procedimiento para el examen de dichos acuerdos. El consejo decidió, sin menoscabo de la obligación jurídica de la notificación, enunciativa en el artículo XXIV, invitar a las partes contratantes que concertasen un acuerdo al que fueran de aplicación las disposiciones de los párrafos 5 o 8 del artículo XXIV, a que inscribiesen el asunto en el Orden del día de la primera reunión del Consejo que se celebrase después de la firma del Acuerdo. Ello permitiría al Consejo determinar el procedimiento para el examen del acuerdo (IBDO, 19S/14).

**b) Informes periódicos**

En su vigésimo séptimo período de sesiones, las PARTES CONTRATANTES discutieron la cuestión de los informes periódicos sobre el funcionamiento de las uniones aduaneras y de las zonas de libre comercio que hubiesen sido objeto de una notificación de conformidad con el artículo XXIV. Las PARTES CONTRATANTES encargaron al Consejo que estableciera un calendario en que se fijaran las fechas del examen trienal de los informes sobre la evolución de los acuerdos regionales presentados por las partes en dichos acuerdos (véase el documento L/4445).

Los informes bienales previstos en dicho procedimiento se han presentado regularmente.

**Artículo XXVIII - Modificación de las listas**

**a) Párrafo 1 del artículo XXVIII**

Toda parte contratante que se proponga invocar las disposiciones del párrafo 1 del artículo XXVIII con objeto de renegociar o retirar determinadas concesiones incluidas en la lista correspondiente, deberá notificar que esa es su intención a las PARTES CONTRATANTES. Dicha notificación deberá tener lugar seis meses como máximo y tres meses como mínimo antes de la fecha en que expire el período trienal señalado en el párrafo 1 del artículo XXVIII (véanse las notas y disposiciones suplementarias al artículo XXVIII). El actual período trienal expira el 31 de diciembre de 1978.

En 1966 dichas disposiciones fueron invocadas por cinco partes contratantes, en 1969 por siete y en 1972 por cuatro. Las disposiciones aludidas no se invocaron en 1975.

**b) Párrafo 4 del artículo XXVIII**

Toda parte contratante que se proponga obtener la autorización de los PARTES CONTRATANTES para entablar negociaciones con objeto de modificar o retirar una concesión de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo XXVIII, deberá someter la solicitud correspondiente a la consideración del Consejo.

Desde 1953 dichas disposiciones se han invocado 56 veces.

c) Párrafo 5 del artículo XXVIII

Toda parte contratante que, durante el período trienal a que se refiere el párrafo 1, quiera reservarse el derecho de modificar la lista correspondiente, deberá notificarlo a las PARTES CONTRANTES antes de la expiración del período trienal en curso. El actual período trienal expira el 31 de diciembre de 1981.

En el período trienal 1970-1972, dichas disposiciones fueron invocadas por nueve partes contratantes, de las cuales sólo cuatro celebraron finalmente negociaciones. Durante los períodos trienales 1973-75 y 1976-79, las disposiciones se invocaron en cada uno de ellos 12 veces, de las cuales cinco en 1973-75 y cuatro en 1976-79 dieron lugar finalmente a renegociaciones.

Apartado a) del párrafo 2 del artículo XXXVII - Inobservancia de las disposiciones del párrafo 1 del artículo XXXVII

Las disposiciones del párrafo 1 del artículo XXXVII contienen determinados compromisos de las partes contratantes desarrolladas. De conformidad con lo estipulado en el apartado a) del párrafo 2 de dicho artículo, toda parte contratante que no cumpla las disposiciones del párrafo 1, o cualquier otra parte contratante interesada, deberá señalar la cuestión a la atención de las PARTES CONTRATANTES.

Examen del cumplimiento de la Parte IV

A fin de seguir de cerca y en forma permanente la aplicación de la Parte IV, el Comité de Comercio y Desarrollo decidió adoptar, en marzo de 1965, disposiciones para la presentación de los informes (IBDD, 135/82). El Comité adoptó directrices para la presentación de las notificaciones, la elaboración de los informes y la realización de los exámenes relativos a la aplicación de la Parte IV, según las cuales las notificaciones efectuadas por los gobiernos debían ser lo más exhaustivas y completas posible y referirse tanto a las medidas específicas mencionadas en los párrafos 1, 3 ó 4 del artículo XXXVII, según el caso, como a toda acción o medida que ofreciese interés para las PARTES CONTRATANTES en relación con los objetivos y disposiciones de la Parte IV (COM.TD/24, párrafo 10).

Cada año la Secretaría envía un aerograma invitando a las partes contratantes a proporcionar la información pertinente.

En noviembre de 1977, el Comité de Comercio y Desarrollo estimó que las disposiciones en vigor para la presentación de los informes no se estaban cumpliendo en toda su extensión. (IBDD, 24S/60, párrafo 24).

Ajustes fiscales en frontera

Sobre la base de las recomendaciones del Grupo de trabajo de los ajustes fiscales en frontera, el Consejo, en diciembre de 1970, estableció provisionalmente un procedimiento de notificación, de conformidad con el cual las partes contratantes informarían acerca de los cambios introducidos en sus ajustes fiscales (IBDD, 18S/118). Las notificaciones debían contener la información pertinente sobre los cambios importantes que se registrasen en la legislación y en las prácticas en materia de ajustes fiscales referentes al comercio internacional y debían servir para poner al día, de manera periódica, la información contenida en el documento recapitulativo concerniente a las prácticas de las partes contratantes de materia de ajustes fiscales (L/3389) redactado durante los trabajos del Grupo.

Las notificaciones efectuadas de conformidad con este procedimiento se distribuyen actualmente como adiciones al documento L/3518. Cinco partes contratantes han presentado notificaciones de esta índole (véase el documento L/3518 y sus adiciones 1 a 13).

Liquidación de las existencias estratégicas

De conformidad con la Resolución de 4 de marzo de 1955, toda parte contratante que tuviese la intención de liquidar una cantidad sustancial de sus existencias estratégicas debería dar un aviso previo de, por lo menos, cuarenta y cinco días (IBDD, 3S/53).

Desde 1970 sólo una parte contratante ha presentado un cierto número de notificaciones con arreglo a este procedimiento.

Marcas de origen

En 1958 las PARTES CONTRATANTES adoptaron determinadas reglas relativas a las marcas de origen en las que se desarrollaban los principios básicos enunciados en el artículo IX con miras a reducir las dificultades y los inconvenientes que la reglamentación de las marcas de origen podía ocasionar al comercio y a la industria del país exportador (Recomendación de 21 de noviembre de 1958, IBDD 7S/31). La Recomendación invitaba también a las partes contratantes a comunicar, antes de 1º de septiembre de cada año, las modificaciones introducidas en su legislación, reglas y reglamentos relacionados con las marcas de origen.

Cierto número de partes contratantes respondieron a esta invitación, pero desde 1961 no se han recibido más comunicaciones a ese respecto (véase el documento L/478 y sus adiciones 1 a 20).